

**T E S I S**

**KONSTRUKSI FAKTOR KEBERHASILAN PENGRAJIN TENUN IKAT  
(STUDI KASUS PADA PENGRAJIN TENUN IKAT YANG BERHAUNG  
DI KELOMPOK TENUN IKAT BIA BEREK-KABUPATEN BELU)**

Oleh :

**IGNATIA THOMASITA BAU MAU  
186020200111055**

telah dipertahankan di depan penguji  
pada tanggal: **23 Agustus 2021**  
dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui  
Komisi Pembimbing,

Dr. Atim Djazuli, SE., MM.  
Ketua

Dr. Achmad Helmy Djawahir, SE., MM  
Anggota



Mengetahui,  
a.n. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Brawijaya  
Ketua Program Magister Manajemen

Dr. Dra. Kusuma Ratnawati, MM.  
NIP 196109232006042001

## LEMBAR IDENTITAS KOMISI PEMBIMBING DAN PENGUJI

### Judul Tesis:

KONSTRUKSI FAKTOR KEBERHASILAN PENGRAJIN TENUN IKAT (STUDI KASUS PADA PENGRAJIN TENUN IKAT YANG BERNAUNG DI KELOMPOK TENUN IKAT BIA BEREK-KABUPATEN BELU)

Nama Mahasiswa : Ignatia Thomasita Bau Mau  
NIM : 186020200111055  
Program Studi : Magister Manajemen

### KOMISI PEMBIMBING

Ketua : Dr. Atim Djazuli, SE., MM.  
Anggota : Dr. Achmad Helmy Djawahir, SE., MM

### TIM DOSEN PENGUJI

Dosen Penguji 1 : Dr. Dra. Nur Khusniyah Indrawati, M.Si.  
Dosen Penguji 2 : Dr. Djumahir, SE., MM

Tanggal Ujian : 23 Agustus 2021



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Brawijaya  
Ketua Program Magister Manajemen,

Dr. Dra. Kusuma Ratnawati, MM.  
NIP 196109232006042001

## PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, didalam naskah Tesis dengan judul:

**“KONSTRUKSI FAKTOR KEBERHASILAN PENGRAJIN TENUN IKAT (STUDI KASUS PADA PENGRAJIN TENUN IKAT YANG BERNAUNG DI KELOMPOK TENUN IKAT BIA BEREK-KABUPATEN BELU)”**

Tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Tesis ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur **Plagiasi**, maka saya bersedia menerima keputusan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya untuk menggugurkan Tesis ini dan mencabut gelar Magister yang telah saya peroleh, serta bersedia untuk diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU NO. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 11 Januari 2022  
Mahasiswa



Nama : Ignatia Thomasita Bau Mau  
NIM : 186020200111055  
Program Studi : Magister Manajemen



**KONSTRUKSI FAKTOR KEBERHASILAN PENGRAJIN TENUN IKAT**

(Studi Kasus Pada Pengrajin Tenun Ikat Yang Bernaung di Kelompok  
Tenun Ikat *Bia Berek*-Kabupaten Belu)

**TESIS**

Untuk Memenuhi Persyaratan  
Memperoleh Gelar Magister



Oleh :

**IGNATIA THOMASITA BAU MAU**

186020200111055

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**

**MINAT KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN**

**PASCASARJANA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

2021



**KONSTRUKSI FAKTOR KEBERHASILAN PENGRAJIN TENUN IKAT**

(Studi Kasus Pada Pengrajin Tenun Ikat Yang Bernaung di Kelompok  
Tenun Ikat *Bia Berek*-Kabupaten Belu)

**TESIS**

Untuk Memenuhi Persyaratan  
Memperoleh Gelar Magister



Oleh :

**IGNATIA THOMASITA BAU MAU**

186020200111055

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**

**MINAT KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN**

**PASCASARJANA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

2021



## PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam Naskah Tesis ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan Tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka. Apabila ternyata di dalam Naskah Tesis ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Tesis (MAGISTER) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 05 Agustus 2021

Ignatia' Thomasita Bau Mau

186020200111055

## ABSTRAK

Ignatia Thomasita Bau Mau: Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, 05 Mei 2021. **KONSTRUKSI FAKTOR KEBERHASILAN PENGRAJIN TENUN IKAT (Studi Kasus Pada Pengrajin Tenun Ikat Yang Bernaung di Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek*-Kabupaten Belu).** Ketua Pembimbing: Atim Djazuli, Komisi Pembimbing: Helmy Djawahir.

Penelitian ini membahas tentang faktor keberhasilan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat yang dialami dan langsung dirasakan oleh beberapa pengrajin tenun ikat yang ada didalam satu kelompok tenun ikat *Bia Berek* di kota Atambua, Kabupaten Belu, Nusa Tenggara Timur. Pengrajin yang dipilih adalah mereka yang sudah menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut lebih dari lima tahun lamanya, dan sampai saat ini terus mengembangkan dan menunjang ekonomi rumah tangganya dengan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Model penelitian kualitatif digunakan sebagai metode dalam penelitian ini, untuk mengungkapkan dengan jelas dan lebih mendalam tentang faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat dari pengrajin. Panduan wawancara yang digunakan dalam wawancara semi terstruktur adalah untuk mengarahkan informan menjawab semua faktor keberhasilan yang terjadi, dan membiarkan informan mengungkapkan dengan seluas-luasnya informan terkait dengan faktor-faktor lain yang juga menjadi kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha.

Ditemukan duabelas faktor keberhasilan yang dialami dan terjadi pada kelima pengrajin tenun ikat tersebut. Faktor keberhasilan tersebut antara lain pengelolaan yang tepat untuk aset lancar (persediaan kain tenun) dan aset tetap (peralatan dan perlengkapan tenun serta tempat usaha), kemampuan pengelolaan perputaran usaha, pengelolaan arus kas, kemampuan mengolah seluruh biaya usaha dalam struktur biaya, pengelolaan pendapatan atas usaha tenun, memiliki tabungan pribadi dan investasi pada jasa keuangan selain bank, peningkatan pemasaran kain tenun, penggunaan teknologi untuk inovasi usaha dalam dunia digital, mengutamakan kualitas kain tenun yang diproduksi, memanfaatkan budaya dan tradisi sebagai peluang dan potensi usaha, membangun kerjasama yang menguntungkan dengan pemerintah daerah Kabupaten Belu. Keduabelas faktor keberhasilan tersebut dibagi kedalam dua kelompok faktor keberhasilan yaitu faktor keberhasilan secara finansial dan faktor keberhasilan non finansial. Keduabelas faktor yang sudah digolongkan kedalam faktor finansial dan faktor non finansial ini dikonstruksi dalam rancangan model baru yang dapat digunakan sebagai bahan pembelajaran untuk pelaku usaha kecil, mikro dan menengah dalam meningkatkan usahanya dengan memperhatikan semua faktor keberhasilan yang terjadi pada usahanya.

**Kata Kunci :** Konstruksi Rancangan Model Faktor Keberhasilan Usaha Kerajinan Tenun Ikat, Faktor Keuangan, Faktor Non Keuangan.

## ABSTRACT

Ignatia Thomasita Bau Mau: Postgraduate Faculty of Economics and Business Brawijaya University, May 05, 2021. **CONSTRUCTION OF THE SUCCESS FACTORS OF IKAT WEAVINGS (A CASE STUDY OF A IKAT WEAVING CRAFTSMAN UNDER THE *BIA BEREK* IKAT WEAVING GROUP – BELU REGENCY).** Supervisor: Atim Djazuli, co-supervisor: Helmy Djawahir.

This study discusses the success factors in running a woven handicraft business experienced and immediately felt by several ikat craftsmen who are in one group of *Bia Berek* weaving in the city of Atambua, Belu Regency, East Nusa Tenggara. The selected craftsmen are those who have been running the weaving handicraft business for more than five years, and until now they continue to develop and support their household economy with this woven handicraft business. The qualitative research model is used as a method in this research, to reveal clearly and more deeply about the success factors of the handicraft weaving handicraft business of the craftsmen. The interview guide used in semi-structured interviews is to direct the informant to answer all the success factors that have occurred, and to let the informant reveal as widely as possible the informant regarding other factors that are also the key to success in running a business.

Twelve success factors were found that were experienced and happened to the five ikat craftsmen. These success factors include the proper management of current assets (supplies of woven fabrics) and fixed assets (weaving equipment and equipment and business premises), the ability to manage business turnover, cash flow management, the ability to process all business costs in the cost structure, management of revenue on weaving business, having personal savings and investing in non-bank financial services, increasing the marketing of woven fabrics, using technology for business innovation in the digital world, prioritizing the quality of woven fabrics produced, utilizing culture and tradition as business opportunities and potential, building profitable cooperation with local government of Belu Regency. The twelve success factors are divided into two groups of success factors, namely financial success factors and non-financial success factors. The twelve factors that have been classified into financial and non-financial factors are constructed in a new model design that can be used as learning materials for small, micro and medium enterprises in improving their business by taking into account all the success factors that occur in their business.

**Keywords:** Construction of the Design Model of the Success Factors of the Ikat Weaving Craft Business; Financial Factor; Non-Financial Factors.





## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan yang Maha Kuasa yang telah melimpahkan rahmat dan berkatNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul "Konstruksi Faktor Keberhasilan Pengrajin Tenun Ikat (Studi Kasus Pada Pengrajin Tenun Ikat Yang Bernaung di Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek-Kabupaten Belu*)".

Penulisan tesis ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar magister manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Di dalam tulisan ini, disajikan pokok-pokok bahasan yang meliputi pendahuluan, tinjauan pustaka, kerangka konseptual, dan metode penelitian.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih terdapat kekurangan, oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya.

Malang, 05 Agustus 2021

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS</b> .....	<b>II</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>III</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>IV</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>VII</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>VIII</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>IX</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>X</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>XIII</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>XVII</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1.    LATAR BELAKANG .....	1
1.2.    FOKUS PENELITIAN .....	11
1.3.    RUMUSAN MASALAH .....	12
1.4.    TUJUAN PENELITIAN .....	12
1.5.    MANFAAT PENELITIAN .....	13
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>15</b>
2.1.    TEORI-TEORI YANG BERKAITAN DENGAN FAKTOR KEBERHASILAN USAHA KECIL MENENGAH .....	15
2.1.1.    UMKM ( <i>Usaha Mikro, Kecil dan Menengah</i> ).....	15
2.1.1.1. <i>Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah</i> .....	17
2.1.1.2. <i>Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah</i> .....	18
2.1.2. <i>Industri Pengolahan</i> .....	20
2.1.2.1. <i>Potensi Berbisnis dalam Sektor Industri Pengolahan</i> .....	22
2.1.2.2. <i>Hal-hal yang Wajib Diperhatikan Dalam Menjalankan Bisnis Pada Sektor Industri Atau Usaha Pengolahan</i> .....	23
2.1.2.3. <i>Rantai Nilai Bisnis Sektor Industri Pengolahan</i> .....	25
2.1.2.4. <i>Gambaran Keuangan Pada Usaha Yang Bergerak Pada Dalam Aktivitas Pengolahan</i> .....	26
2.1.3. <i>Faktor Penentu Keberhasilan UMKM</i> .....	29
2.1.3.1. <i>Dimensi Keberhasilan Usaha</i> .....	31
2.2.    PENELITIAN TERDAHULU .....	33
<b>BAB III ALUR PIKIR PENELITIAN</b> .....	<b>45</b>
3.1.    ALUR PIKIR PENELITIAN.....	45
3.2.    DASAR PERMASALAHAN PENELITIAN DAN ALUR PIKIR PROPOSISI PENELITIAN .....	47
3.2.1. <i>Ketepatan Pengelolaan Aset Lancar (Persediaan)</i> .....	47
3.2.2. <i>Aset Tetap (Peralatan, Perlengkapan dan Tempat Usaha) yang Terpenuhi</i> .....	48
3.2.3. <i>Pengelolaan Perputaran Usaha yang Tepat</i> .....	49
3.2.4. <i>Pengelolaan Arus Kas</i> .....	49
3.2.5. <i>Kemampuan Mengolah Seluruh Biaya Usaha dalam Struktur Biaya</i> .....	50
3.2.6. <i>Kemampuan Pengelolaan Pendapatan Usaha</i> .....	51
3.2.7. <i>Tabungan Pribadi dan Investasi</i> .....	52
3.2.8. <i>Kemampuan Peningkatan Pemasaran Usaha</i> .....	53
3.2.9. <i>Penggunaan Teknologi</i> .....	54
3.2.10. <i>Faktor Lain yang Menjadi Faktor Keberhasilan Pelaku Usaha</i> .....	55
<b>BAB IV METODE PENELITIAN</b> .....	<b>57</b>
4.1.    DESAIN PENELITIAN.....	57
4.1.1. <i>Pendekatan Penelitian</i> .....	57



4.1.2. Pendekatan Konstruktivisme.....	59
4.2. SETTING PENELITIAN .....	61
4.3. TEKNIK PENGUMPULAN DATA.....	61
4.3.1. Jenis dan Sumber Data.....	61
4.3.2. Teknik Pengumpulan Data.....	62
4.3.2.1. Penelitian ini menggunakan teknik penelitian.....	62
4.3.2.2. Penentuan Informan.....	63
4.4. TEKNIK ANALISIS DATA.....	65
4.5. KEABSAHAN DATA.....	66
<b>BAB V PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>68</b>
5.1. GAMBARAN UMUM KELOMPOK TENUN BIA BEREK.....	68
5.2. DESKRIPSI INFORMAN.....	73
5.3. HASIL PENELITIAN.....	79
5.3.1. Faktor Keuangan.....	80
5.3.1.1. Aset Lancar.....	80
5.3.1.2. Aset Tetap.....	89
5.3.1.3. Perputaran Usaha.....	94
5.3.1.4. Arus Kas.....	100
5.3.1.5. Struktur Biaya dan Pendapatan Usaha.....	121
5.3.1.5.1. Struktur Biaya.....	121
5.3.1.5.2. Pendapatan Usaha.....	128
5.3.2. Faktor Non Keuangan.....	136
5.3.2.1. Pemasaran.....	136
5.3.2.2. Sumber Daya Manusia.....	146
5.3.2.3. Teknologi.....	150
5.3.3. Faktor Lainnya.....	154
5.3.3.1. Budaya dan Tradisi.....	155
5.3.3.2. Peran Pemerintah.....	160
<b>BAB VI PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>164</b>
6.1. FAKTOR KEBERHASILAN BAIK FAKTOR KEUANGAN DAN FAKTOR NON KEUANGAN YANG TERJADI, DIRASAKAN DAN DIALAMI OLEH PENGRAJIN TENUN IKAT YANG BERNAUNG DALAM KELOMPOK TENUN IKAT BIA BEREK DI KABUPATEN BELU.....	164
6.1.1. Faktor Keuangan.....	164
6.1.1.1. Aset Lancar.....	164
6.1.1.2. Aset Tetap.....	169
6.1.1.3. Perputaran Usaha.....	173
6.1.1.4. Arus Kas.....	178
6.1.1.5. Struktur Biaya.....	185
6.1.1.6. Pendapatan Usaha.....	190
6.1.1.7. Tabungan Pribadi dan Investasi.....	194
6.1.2. Faktor Non Keuangan.....	197
6.1.2.1. Pemasaran.....	197
6.1.2.2. Teknologi.....	204
6.1.2.3. Kualitas Kain Tenun.....	208
6.1.2.4. Budaya dan Tradisi.....	212
6.1.2.5. Peran Pemerintah.....	217
6.2. KONSTRUKSI RANCANGAN MODEL DARI FAKTOR KEBERHASILAN BAIK FAKTOR KEUANGAN DAN FAKTOR NON KEUANGAN YANG DIUNGKAPKAN OLEH PENGRAJIN TENUN IKAT YANG BERNAUNG DALAM KELOMPOK TENUN IKAT BIA BEREK DI KABUPATEN BELU.....	222
6.2.1. Rancangan Model dari Konstruksi Faktor Keberhasilan baik Faktor Keuangan dan Faktor Non Keuangan Pengrajin Tenun Ikat (Pengrajin Tenun Ikat yang Bernaung dalam Kelompok Tenun Ikat Bia Berek di Kabupaten Belu).....	223
6.3. IMPLIKASI PENELITIAN.....	231
6.3.1. Implikasi Teoritis.....	231
6.3.2. Implikasi Praktis.....	233
6.4. KETERBATASAN PENELITIAN.....	233
<b>BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>235</b>
7.1. KESIMPULAN.....	235





## DAFTAR TABEL

TABEL 2.1. KRITERIA UMKM.....	17
TABEL 4.2. DAFTAR INFORMAN PENELITIAN.....	64
TABEL 5.1 DAFTAR INFORMAN KUNCI.....	73
TABEL 5.2 DAFTAR INFORMAN UNTUK TRIANGULASI SUMBER DATA.....	74
TABEL 5.3 DAFTAR INFORMAN NON ANALISIS.....	74
TABEL 5.4 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET LANCAR.....	84
TABEL 5.4 (LANJUTAN 1) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET LANCAR.....	85
TABEL 5.4 (LANJUTAN 2) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET LANCAR.....	86
TABEL 5.4 (LANJUTAN 3) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET LANCAR.....	86
TABEL 5.4 (LANJUTAN 4) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET LANCAR.....	87
TABEL 5.4 (LANJUTAN 5) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET LANCAR.....	88
TABEL 5.4 (LANJUTAN 6) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET LANCAR.....	89
TABEL 5.5 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET TETAP.....	92
TABEL 5.5 (LANJUTAN 1) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET TETAP.....	93
TABEL 5.5 (LANJUTAN 2) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ASET TETAP.....	94
TABEL 5.6 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PERPUTARAN USAHA.....	99
TABEL 5.6 (LANJUTAN) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PERPUTARAN USAHA.....	100
TABEL 5.7 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	112
TABEL 5.7 (LANJUTAN) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	113
TABEL 5.7 (LANJUTAN 1) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	113
TABEL 5.7 (LANJUTAN 2) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	114
TABEL 5.7 (LANJUTAN 3) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	115
TABEL 5.7 (LANJUTAN 4) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	116
TABEL 5.7 (LANJUTAN 5) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	116
TABEL 5.7 (LANJUTAN 6) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	117
TABEL 5.7 (LANJUTAN 7) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	118
TABEL 5.8 (LANJUTAN 8) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS.....	



.....	118
<b>TABEL 5.7 (LANJUTAN 9) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS</b>	
.....	119
<b>TABEL 5.7 (LANJUTAN 10) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS</b>	
.....	120
<b>TABEL 5.7 (LANJUTAN 11) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN ARUS KAS</b>	
.....	121
<b>TABEL 5.8 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN STRUKTUR BIAYA.....</b>	126
<b>TABEL 5.8 (LANJUTAN 1) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN STRUKTUR BIAYA.....</b>	127
<b>TABEL 5.8 (LANJUTAN 2) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN STRUKTUR BIAYA.....</b>	128
<b>TABEL 5.9 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PENDAPATAN USAHA ..</b>	133
<b>TABEL 5.9 (LANJUTAN 1) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PENDAPATAN USAHA.....</b>	134
<b>TABEL 5.9 (LANJUTAN 2) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PENDAPATAN USAHA.....</b>	135
<b>TABEL 5.10 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PEMASARAN PRODUK KAIN TENUN.....</b>	139
<b>TABEL 5.10 (LANJUTAN 1) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PEMASARAN PRODUK KAIN TENUN.....</b>	140
<b>TABEL 5.10 (LANJUTAN 2) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PEMASARAN PRODUK KAIN TENUN.....</b>	145
<b>TABEL 5.10 (LANJUTAN 3) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PEMASARAN PRODUK KAIN TENUN.....</b>	146
<b>TABEL 5.11 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN SUMBER DAYA MANUSIA.....</b>	149
<b>TABEL 5.11 (LANJUTAN) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN SUMBER DAYA MANUSIA.....</b>	150
<b>TABEL 5.12 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PENGGUNAAN TEKNOLOGI.....</b>	153
<b>TABEL 5.12 (LANJUTAN) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PENGGUNAAN TEKNOLOGI.....</b>	154
<b>TABEL 5.13 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN BUDAYA DAN TRADISI.....</b>	158
<b>TABEL 5.13 (LANJUTAN) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN BUDAYA DAN TRADISI.....</b>	159
<b>TABEL 5.14 HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PERAN PEMERINTAH.....</b>	162
<b>TABEL 5.14 (LANJUTAN) HASIL WAWANCARA INFORMAN TERKAIT DENGAN PERAN PEMERINTAH.....</b>	163
<b>TABEL 6.1 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ASET LANCAR.....</b>	166
<b>TABEL 6.1 (LANJUTAN 1) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ASET LANCAR.....</b>	167
<b>TABEL 6.1 (LANJUTAN 2) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ASET LANCAR.....</b>	168
<b>TABEL 6.2 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ASET TETAP.....</b>	171



TABEL 6.2 (LANJUTAN) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ASET TETAP..... 172

TABEL 6.3 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PERPUTARAN USAHA ..... 176

TABEL 6.3 (LANJUTAN 1) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PERPUTARAN USAHA..... 177

TABEL 6.4 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ARUS KAS ..... 182

TABEL 6.4 (LANJUTAN 1) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ARUS KAS..... 183

TABEL 6.4 (LANJUTAN 2) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ARUS KAS..... 184

TABEL 6.3 (LANJUTAN 3) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ARUS KAS ..... 184

TABEL 6.4 (LANJUTAN 4) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI ARUS KAS..... 185

TABEL 6.5 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI STRUKTUR BIAYA..... 188

TABEL 6.5 (LANJUTAN) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI STRUKTUR BIAYA..... 189

TABEL 6.6 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PENDAPATAN USAHA ..... 191

TABEL 6.6 (LANJUTAN ) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PENDAPATAN USAHA ..... 193

TABEL 6.7 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI TABUNGAN PRIBADI DAN INVESTASI ..... 196

TABEL 6.8 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PEMASARAN ..... 199

TABEL 6.8 (LANJUTAN 1) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PEMASARAN..... 200

TABEL 6.8 (LANJUTAN 2) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PEMASARAN..... 202

TABEL 6.8 (LANJUTAN 3) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI PEMASARAN..... 203

TABEL 6.9 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI TEKNOLOGI..... 206

TABEL 6.9 (LANJUTAN) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI TEKNOLOGI..... 207

TABEL 6.10 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI KUALITAS KAIN TENUN..... 210

TABEL 6.10 (LANJUTAN) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI KUALITAS KAIN TENUN..... 211

TABEL 6.11 HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI BUDAYA DAN TRADISI..... 214

TABEL 6.11 (LANJUTAN 1) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI BUDAYA DAN TRADISI ..... 215

TABEL 6.11 (LANJUTAN 2) HUBUNGAN TEMA, MAKNA, DAN KUTIPAN INFORMASI TENTANG FAKTOR KEBERHASILAN USAHA DARI SEGI BUDAYA DAN TRADISI ..... 216







**DAFTAR GAMBAR**

**GAMBAR GRAFIK 2.1. SUMBANGAN BEBERAPA SEKTOR USAHA PADA PRODUK DOMESTIK BRUTO DI INDONESIA TAHUN 2012.....22**

**GAMBAR 2.2. RANTAI NILAI BISNIS INDUSTRI PENGOLAHAN .....25**

**GAMBAR 2.3. SKEMA JALUR PEMASARAN INDUSTRI PENGOLAHAN.....26**

**GAMBAR 3.1. ALUR PIKIR PENELITIAN.....46**

**GAMBAR 4.1. DESAIN PENELITIAN.....58**

**GAMBAR 6.1. RANCANGAN MODEL DARI KONSTRUKSI FAKTOR KEBERHASILAN BAIK FAKTOR KEUANGAN DAN FAKTOR NON KEUANGAN PENGRAJIN TENUN IKAT (PENGRAJIN TENUN IKAT YANG BERNAUNG DALAM KELOMPOK TENUN IKAT *BIA BEREK* DI KABUPATEN BELU).....224**



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Kabupaten Belu, adalah salah satu Kabupaten yang menjadi bagian dari provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT). Kabupaten Belu, memiliki sekitar empat suku yang diyakini oleh masyarakatnya. Empat suku ini yaitu suku Timor/Dawan, suku Kemak, suku Tetun, dan suku Marae. Masyarakat di Belu, hidup dari beberapa macam mata pencaharian. Petani, nelayan, buruh, peternak, pegawai hingga pengusaha ada di Belu. Dari beberapa mata pencaharian ini, masyarakat di Belu mempertahankan hidupnya dan mengembangkan segala potensi yang dimiliki oleh masing-masing orang. Selain mata pencaharian utama, orang Belu juga memiliki pekerjaan sampingan untuk menopang ekonomi keluarga, sehingga kehidupan ekonomi lebih sejahtera. Biasanya, kepala rumah tangga ditopang oleh ibu rumah tangga dalam keluarga. Ibu-ibu di Belu, melakukan hal ini. Mereka melakukan pekerjaan sampingan, yang sangat membantu ekonomi keluarga mereka. Pekerjaan yang dilakukan yaitu "menenun".

Menenun merupakan kebudayaan yang sudah lahir secara turun-temurun pada orang Belu. Artinya pekerjaan ini, bukan lagi pekerjaan yang baru-baru saja diminati tetapi menenun sudah ada sejak zaman nenek moyang orang Belu. Dahulu, menenun hanya dilakukan untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga yang dipakai sebagai pakaian, taplak meja, kain untuk pembayaran denda dalam acara adat dan keperluan untuk acara kematian serta acara pernikahan. Pada era 2.000-an kain tenunan sudah lebih bernilai pemakaiannya dilihat dari tren *fashion* yang mulai berkembang. Modernisasi yang semakin pesat

perkembangannya, tidak serta merta membuat masyarakat di Kabupaten Belu meninggalkan nilai kebudayaan dari tenun. Menghidupkan kembali nilai kebudayaan dan tradisi tenun, membuat beberapa pengrajin yang giat dalam pengelolaan kain tenun, lebih dikenal oleh masyarakat di Kabupaten Belu. Hal ini juga membuat permintaan akan kain tenun lebih banyak peminatannya dan lebih bernilai guna dari sebelumnya. Masyarakat kabupaten Belu, memiliki sekitar enam puluh pelaku usaha yang giat dalam menjalankan usaha tenunan. Enam puluh pelaku usaha ini, mengembangkan usahanya dengan berbagai motif. Artinya dalam mengembangkan usaha ini, setiap pengrajin memiliki tujuan dan visi misi masing-masing. Pelaku usaha tenun yang ada, juga tersebar luas di berbagai kecamatan yang ada di Kabupaten Belu. Oleh karena itu, bila kita berkunjung ke Belu, disetiap kecamatan pasti terdapat ibu-ibu yang giat mengembangkan usaha tenun ikat.

Motivasi terbesar ibu-ibu di Kabupaten Belu dalam mengembangkan usaha kain tenun ikat, adalah untuk membantu perekonomian rumah tangga. Penghasilan yang didapat dari setiap penjualan yang dilakukan, digunakan untuk kebutuhan rumah tangga sehari-hari, membantu kepala rumah tangganya dalam pemenuhan sekolah anak-anak juga untuk disimpan sebagai keperluan lainnya. Adapun modal utama yang digunakan untuk mengembangkan usaha tenun ikat, bersumber dari berbagai pinjaman atau modal sendiri. Ada pelaku usaha tenun ikat yang mengembangkan usaha dengan menggunakan modal sendiri dan ada pula yang mendapat pinjaman berupa kredit usaha rakyat (KUR) yang ditawarkan oleh pihak perbankan. Selain itu, pihak pemerintah di Kabupaten Belu juga tidak menutup mata untuk membantu pelaku usaha tenun mengembangkan usahanya. Peran pemerintah, melalui dinas perdagangan dan perindustrian juga

memiliki beberapa program kerja unggulan dalam meningkatkan semangat usaha dari pelaku usaha tenun. Program kerja dari dinas terkait yang dimaksud, yaitu dengan bantuan kepada beberapa kelompok pengrajin atau pengrajin individu berupa alat tenun bukan mesin (ATBM) juga beberapa benang yang dibutuhkan untuk menunjang usaha tenun ini. Bantuan ini diberikan untuk menopang para pelaku usaha tenun, sehingga tercukupi kebutuhan usaha tenunnya dengan alat dan bahan utama tersebut.

Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda) yang ada di Kabupaten Belu juga kerap kali memberi bantuan berupa pengadaan pelatihan warna alami juga warna sintetik (buatan) kepada pelaku usaha tenun untuk memberi pengetahuan tambahan dalam mengembangkan usahanya. Disamping memberikan bantuan dengan pelatihan warna untuk benang yang dipakai dalam proses tenun, pihak Dekranasda yang bekerja sama dengan pemerintah juga memberikan bantuan berupa alat tenun untuk beberapa pelaku usaha tenun. Semua ini dilakukan agar pelaku usaha tenun ikat tetap mengembangkan usaha, tanpa mengalami kendala berupa alat dan bahan. Tentunya semua bantuan yang diberikan juga tidak terlepas dari kekuatan para pelaku usaha sendiri. Kecintaan terhadap tenunan juga mendorong pelaku usaha tenun untuk setia memproduksi hasil tenunan yang indah, bernilai guna dan layak untuk dipasarkan dan dijual kepada konsumen. Berdasarkan informasi yang peneliti lakukan dengan beberapa pelaku usaha tenun ikat, mengungkapkan bahwa bantuan berupa alat tenun bukan mesin dan benang yang diberikan oleh pemerintah daerah memang membantu usahanya, tetapi pelaku usaha tenun ini sudah memiliki alat tenun bukan mesin yang dari dahulu dimiliki oleh masing-masing pengrajin, dan juga pengrajin sudah terbiasa dengan alat tenun bukan

mesin miliki pribadi yang dipakai sehari-hari. Artinya, bantuan alat tenun bukan mesin yang diberikan oleh pemerintah daerah tidak selalu dipakai oleh pengrajin karena kenyamanan akan alat tenun milik pribadi lebih besar dari kenyamanan pemakaian alat tenun dari pihak lain.

Pengrajin di Kabupaten Belu, khususnya yang terletak di Kota Atambua, sesuai dengan informasi yang diberikan oleh Dinas Perdagangan dan Perindustrian yang cukup terkenal akan kerajinan kain tenun ikat yaitu kelompok tenun ikat *Bia Berek*, beralamatkan di kelurahan Manumutin Kuneru. Kelompok tenun ikat ini, beranggotakan 20 orang ibu-ibu yang sudah menggeluti usaha tenun ikat selama bertahun-tahun. Kelompok tenun ikat *Bia Berek* berdiri secara resmi sekitar akhir tahun 2010, ketika pengrajin di kelurahan ini mendapat kunjungan dari Menteri Perdagangan Indonesia saat itu, yakni ibu Mari Elka Pangestu. Pada tahun 2010, kelompok tenun ikat ini resmi membentuk ketua, sekertaris, bendahara dan anggota didalamnya. Pada bulan mei tahun 2020, ketika peneliti berkunjung di kelompok tenun ikat *Bia Berek* memiliki anggota aktif 7 orang dan 3 orang lainnya tetap menjabat sebagai ketua, sekertaris dan bendahara. Mekanisme kerja dalam kelompok tenun ikat ini, mengikuti ketentuan aturan yang sudah disepakati bersama. Sesuai dengan informasi yang peneliti dapatkan dari ketua kelompok, mengungkapkan bahwa setiap harinya ibu-ibu anggota kelompok membuat kain tenun yang dijual pada galeri penjualan kain tenun yang dimiliki oleh kelompok ini.

Galeri tenun yang menjadi pusat penjualan kain tenun yang diproduksi oleh anggota kelompok, sudah berdiri sejak akhir tahun 2015. Galeri ini, dibangun atas bantuan hibah murni yang diberikan oleh Bappeda (Badan Perencanaan Pembangunan Daerah) Kabupaten Belu, sesuai proposal yang

diajukan oleh kelompok tenun ikat *Bia Berek* untuk mendirikan galeri tenun tempat anggota kelompok menjual kain tenun hasil tenunannya. Galeri yang didirikan atas bantuan hibah murni dari Bappeda kabupaten Belu, juga mendapat pinjaman kedua dari Bank Nasional Indonesia (BNI) senilai Rp. 30.000.000.

Pinjaman ini digunakan untuk menambah keperluan pembangunan galeri, pembelian dua buah etalase untuk menjual kain tenun, dan memutar kembali pinjaman uang tersebut untuk keperluan memproduksi kain tenun yang dijual pada galeri. Menurut informasi dari ketua kelompok tenun ikat *Bia Berek* pinjaman ini dapat diangsur dengan lancar tanpa mengalami hambatan hingga pinjaman tersebut dapat terselesaikan dengan baik dan juga galeri yang dibangun pun bernilai guna sampai saat ini, dalam menunjang penjualan kain tenun yang diproduksi oleh ibu-ibu pengrajin.

Dalam rangka menyediakan semua persediaan pada galeri tenun, ibu-ibu anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek* wajib menjual minimal satu lembar kain tenun dan mendapat potongan dari setiap kain yang terjual yaitu Rp.25.000 per satu lembar kain. Potongan yang ditetapkan senilai Rp.25.000 ini adalah kesepakatan bersama yang sudah dijalankan selama lima tahun terhitung dari galeri tenun ini berdiri. Anggota kelompok juga tidak mengalami hambatan untuk penarikan ini, sebab uang yang ditarik dari hasil penjualan kain tenun yang terjual adalah untuk keperluan kelompok atau menjadi kas kelompok. Kas dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* digunakan kembali untuk simpan pinjam jika anggota kelompok mengalami kesulitan keuangan. Namun, pinjaman ini harus dilunaskan sesuai kesepakatan waktu yang ditentukan. Jika ada anggota yang melanggar, maka sanksi yang diberikan yaitu tidak dapat meminjam kembali sebelum dilunaskan pinjaman sebelumnya. Hal ini dilakukan agar kas kelompok



pembuatan aksesoris ini, hanya satu orang anggota. Selain satu orang anggota ini, anggota lainnya hanya menjual kain tenunan.

Inovasi dan kreatifitas dalam mengembangkan usaha kain tenun ikat, selalu direncanakan dalam anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Tidak saja menjual kain tenunan dan aksesoris yang terbuat dari kain tenun, kelompok tenun ikat *Bia Berek* juga sedang merencanakan usaha untuk menambah keuntungan bagi anggota kelompok dan menguntungkan masing-masing anggota. Kelompok tenun ikat *Bia Berek* sedang merencanakan untuk membuka penyewaan kain tenun, bagi konsumen yang hanya menggunakan tenunan tersebut dalam acara tertentu tanpa membeli kain tersebut. Rencana baik ini juga sudah dirembuk bersama anggota kelompok, namun masih belum terlaksana saat rencana ini dirembuk hingga peneliti mengunjungi galeri tenun tersebut.

Perencanaan penyewaan kain tenun akan tetap dijalankan agar usaha kain tenun dari kelompok tenun ikat *Bia Berek* terus berkembang. Hal ini dilakukan supaya kain yang ada di etalase mempunyai nilai guna lain, meskipun belum terjual yakni dipakai untuk penyewaan.

Proses pengerjaan untuk membuat kain tenunan juga menghabiskan waktu yang terbilang lama. Ada beberapa proses yang harus dilakukan sebelum satu lembar kain tenunan siap dijual. Begitu juga ada perbedaan jika menenun kain dengan pewarna alami atau sintetik (buatan). Membuat satu lembar kain tenunan dengan pewarna alami, biasanya memakan waktu satu sampai dua minggu. Sedangkan untuk kain dengan pewarna buatan, menghabiskan proses kerja maksimal lima hari kerja. Oleh karena proses pengerjaannya yang menguras tenaga dan waktu, membuat perbedaan harga antara pewarna alami dan sintetik pun muncul. Hal ini tidak serta merta menyurutkan semangat



pengrajin untuk setia memproduksi dan tetap mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat. Selain karena kecintaan pengrajin terhadap kain tenun, usaha ini juga dapat menunjang kebutuhan sehari-hari dari pengrajin. Pengrajin tenun ikat, seolah dibalas capeknya dengan keuntungan yang besar dari setiap penjualankain tenun tersebut. Kelompok tenun ikat *Bia Berek* benar-benar tekun dalam setiap proses yang dilewati untuk mengembangkan usaha ini, karenanya keberhasilan yang dilihat pun tidak diragukan. Keberhasilan dari hasil produksi kain tenunan yang indah, keuntungan yang didapat, kepercayaan dan kepuasan konsumen yang ditunjukkan dengan selalu datang kembali ke galeri tenun ikat *Bia Berek* membuat kelompok ini sudah memiliki nama yang cukup di kenal di Atambua, Kabupaten Belu, Nusa Tenggara Timur.

Keberhasilan yang ditunjukkan dalam pengembangan usaha kerajinan tenun ikat ini, khususnya keberhasilan setiap pengrajin yang kiat mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat selama bertahun-tahun sampai kelompoknya dapat dikenal oleh masyarakat luas, membuat peneliti semakin tertarik untuk mengetahui, mempelajari dan memahami faktor keberhasilan apa yang dialami dan dirasakan langsung oleh para pengrajin dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Faktor keberhasilan yang dirasakan dan dialami oleh pelaku usaha dalam berbagai usahanya, juga dapat dilihat dari beberapa penelitian terdahulu yang ada dalam penelitian ini, yang mana mengulas dimensi keberhasilan yang terjadi pada usaha kecil dan menengah dari beberapa negara.

Maher Al-Mahrouq (2010), dalam penelitiannya tentang faktor keberhasilan usaha kecil dan menengah (UKM) berdasarkan studi kasus pada UKM di Yordania. Faktor keberhasilan yang diungkapkan dalam penelitian ini, yaitu prosedur teknis dan teknologi, struktur perusahaan, struktur keuangan,

pemasaran dan produktivitas dan struktur sumber daya manusia. Walker and Alan Brown (2011) dalam penelitiannya terkait dua dimensi kesuksesan yang berpengaruh bagi pelaku bisnis kecil di Australia Barat yaitu dimensi keuangan dan dimensi non keuangan. Dimensi non keuangan yang dimasukkan dalam penelitian ini yaitu gaya hidup (*life style*) yang mana adalah perasaan afektif pribadi yang diungkapkan oleh pemilik usaha kecil yang ada kaitannya terhadap aspek menghasilkan uang dari usaha yang dijalankan dan tanggung jawab sosial (*social responsibility*) berkaitan dengan tanggung jawab seorang pelaku usaha kecil terhadap orang-orang yang ada dalam kelompok usahanya, dengan kata lain bertanggung jawab atas anggota kelompok usaha tersebut dari pada mementingkan individu.

Dimensi keuangan dalam penelitian ini yaitu kekuatan finansial (*strong financial*) yang merupakan ukuran keuangan secara tradisional dari kesuksesan usaha, artinya pelaku usaha cenderung menjalankan usahanya dengan motivasi untuk menghasilkan uang sebanyak mungkin dan memperoleh keuntungan sesuai dengan ukuran keuangan. Dua alasan lainnya yang juga berkaitan dengan kekuatan keuangan dilihat dari ambisi pelaku usaha dalam menjalankan usaha sehingga mampu menjalankan dan menghasilkan usaha yang sukses. Berikutnya, berkaitan dengan implikasi keuangan dan pengurangan keuangan (*diminished financial*) menunjukkan bahwa aspek keuangan dari kepemilikan bisnis berkurang dari waktu ke waktu.

Penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013), terkait untuk menilai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pengusaha kecil dan menengah di Bangladesh, data survei dikumpulkan dari delapan puluh pengusaha dari wilayah selatan Bangladesh melalui teknik pengambilan sampel acak. Faktor-



faktor keberhasilan dalam penelitian ini merujuk pada karakteristik demografis dan faktor lingkungan. Karakteristik demografi meliputi usia, pendidikan dan pengalaman sedangkan faktor lingkungan meliputi pemasaran, teknologi, akses modal, infrastruktur, pemerintah, politik dan akses informasi. Penelitian yang dilakukan oleh Ali-Suhana, dkk (2017) yang berkaitan dengan faktor keberhasilan yang secara nyata terjadi pada pelaku usaha kecil di Malaysia dengan menggunakan subyek penelitian terhadap pelaku usaha kecil yang tergabung atau menjalankan usahanya, didanai oleh organisasi di Malaysia yaitu FELDA.

*The Federal Land Development Authority* disingkat FELDA merupakan Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan, sebuah lembaga pemerintah Malaysia yang menangani penataan kawasan pedesaan tertinggal menjadi kawasan pembangunan baru. Penelitian ini mengungkapkan faktor keberhasilan yang meliputi kompetensi wirausaha, kemampuan pemasaran, sumber keuangan, penggunaan teknologi, *sharing* pengetahuan dan keberhasilan bisnis itu sendiri.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang mengungkapkan faktor keberhasilan yang terjadi di beberapa negara berbeda dengan bidang usaha berbeda yang digeluti oleh pelaku usaha, mengungkapkan berbagai faktor yang berbeda pula sesuai dengan jenis usaha, juga motivasi (visi, misi dan tujuan) usaha tersebut dijalankan. Faktor keberhasilan yang diungkapkan oleh beberapa peneliti sebelumnya, dikelompokkan kedalam dua faktor penting yaitu dari segi keuangan maupun dari segi non keuangan. Faktor keuangan dan faktor non keuangan yang diungkapkan juga memiliki perbedaan antara usaha yang satu dengan lainnya, mengikuti bidang usaha yang dilakukan dan sesuai dengan kondisi yang terjadi secara nyata pada setiap pelaku usaha. Artinya, setiap pelaku usaha yang mengembangkan usahanya, merasakan faktor

keberhasilannya sendiri sesuai dengan apa yang benar-benar dialami, dirasakan oleh pelaku usahatersebut.

Agar dapat mengungkapkan dan memahami faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat dan mengkonstruksi faktor keberhasilan yang juga terjadi, dialami, dan dirasakan oleh kelompok tenun ikat *Bia Berek*, maka dalam penelitian ini juga akan dikelompokkan faktor-faktor yang menjadi temuan dalam penelitian kedalam faktor keuangan dan faktor non keuangan. Tujuannya agar penelitian ini dapat diungkapkan secara jelas faktor-faktor keberhasilan dalam menjalankan usaha dibidang industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat, dari faktor keberhasilan dari segi keuangan dan keberhasilan dari segi non keuangan. Untuk mengungkapkan semua faktor keberhasilan tersebut, peneliti menggunakan penelitian kualitatif agar dapat diperoleh data yang mendalam yang berkaitan dengan maksud dalam penelitian. Bentuk penelitian tersebut digunakan supaya dapat diperoleh makna atau data sebenarnya. Makna tersebut dapat membantu peneliti dalam mengungkapkan, memahami dan mengkonstruksi faktor keberhasilan yang dialami oleh pelaku usaha kecil menengah dalam sektor industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat. Konsep tersebut mampu menjadi pedoman normatif dalam pengembangan faktor-faktor keberhasilan baik dari segi keuangan maupun dari segi non keuangan yang terjadi pada pelaku usaha kerajinan seperti tenun ikat.

## 1.2. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penelitian ini berfokus untuk mengungkapkan dan memahami faktor keberhasilan usaha yang terjadi pada pengrajin tenun ikat yang tergabung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* di Kabupaten Belu, baik keberhasilan didalam kelompok maupun keberhasilan

secara individu. Faktor-faktor keberhasilan yang diungkapkan oleh beberapa pengrajin yang berpartisipasi dalam penelitian ini, akan dikonstruksikan dalam hasil penelitian dengan pengungkapan rancangan model baru dari faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat tersebut yang dikelompokkan baik dari segi keuangan, maupun dari segi non keuangan, yang didapat dari hasil wawancara bersama informan.

### 1.3. Rumusan Masalah

1. Apa faktor keberhasilan yang terjadi dari faktor keuangan dan faktor non keuangan yang dirasakan dan dialami oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* di Kabupaten Belu?

2. Apa konstruksi rancangan model baru dari faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat baik dari faktor keuangan dan faktor non keuangan oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* di Kabupaten Belu?

### 1.4. Tujuan Penelitian

1. Mengungkapkan dan memahami faktor keberhasilan yang terjadi, dari faktor keuangan dan faktor non keuangan yang dirasakan dan dialami oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* di Kabupaten Belu.

2. Mengungkapkan dan mengkonstruksi rancangan model baru dari faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat baik dari faktor keuangan dan faktor non keuangan oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* di Kabupaten Belu.

### 1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi pengembangan keilmuan dan praktik yang berkaitan dengan topik konstruksi faktor keberhasilan pengrajin tenun ikat (studi kasus pada pengrajin tenun ikat yang bernaung di kelompok tenun ikat *Bia Berek*-Kabupaten Belu). Beberapa manfaat yang diharapkan dapat diperoleh melalui penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pembahasan dalam bidang ilmu manajemen keuangan yang berkaitan dengan faktor-faktor keberhasilan usaha baik dari faktor keuangan maupun faktor non keuangan, khususnya usaha pada kerajinan tenun ikat.

#### 2. Manfaat Praktis

##### a. UKM Kerajinan Tenun Ikat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pembelajaran bagi pengrajin tenun ikat yang bernaung pada kelompok tenun ikat atau UKM kerajinan tenun ikat *Bia Berek* dan UKM kerajinan tenun ikat lainnya yang ada di Kabupaten Belu, yang menjalankan usaha dibidang industri kerajinan tenun ikat dalam mengelola usaha tersebut.

Bahan pembelajaran yang dimaksud berkaitan dengan faktor-faktor keberhasilan baik faktor keuangan dan faktor non keuangan yang dapat dipertimbangkan dalam menjalankan usaha tenun ikat, sehingga keberhasilan yang diharapkan oleh setiap pelaku usaha tenun dapat diwujudkan. Penelitian ini juga mengkonstruksi faktor keberhasilan yang diungkapkan dalam hasil penelitian, yang berguna untuk menjadi bahan pembelajaran bagi UKM kerajinan tenun ikat, untuk mencontoh



dan memperhatikan faktor-faktor keberhasilan tersebut, baik faktor keuangan maupun faktor non keuangan.

#### **b. Masyarakat**

Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan untuk masyarakat, terutama bagi masyarakat yang sedang mengembangkan usahanya agar dapat mengetahui dan memahami pentingnya mengelola suatu usaha dengan baik dan tepat dengan memperhatikan faktor keuangan dan faktor non keuangan yang berhasil mengembangkan usahanya, sehingga dapat dijadikan contoh atau pembelajaran dari pelaku usaha lainnya untuk mencapai keberhasilan usaha sesuai dengan target dan tujuan usaha.

#### **c. Peneliti Berikutnya**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi penelitian selanjutnya, mengenai faktor keberhasilan baik faktor keuangan dan faktor non keuangan yang dicapai oleh pelaku usaha pada industri kerajinan seperti kerajinan tenun ikat. Penelitian ini juga dapat menjadi rujukan untuk peneliti berikutnya, dalam mengungkapkan faktor-faktor keberhasilan pada usaha yang bergerak dalam bidang atau industri lainnya, didaerah yang berbeda dengan kebudayaan yang berbeda pula sesuai dengan objek dalam penelitian. Tujuannya agar menambah wawasan, sebagai pembanding dan pembelajaran terkait dengan faktor keberhasilan dari faktor keuangan dan faktor non keuangan pada jenis usaha berbeda, dan didaerah yang juga berbeda.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka pada penelitian ini memberikan penjelasan tentang teori-teori yang digunakan dalam merumuskan fokus masalah serta melakukan pembahasan mengenai hasil penelitian terdahulu. Tujuan dari tinjauan atas teori dan pembahasan hasil penelitian terdahulu adalah untuk mengkonstruksi model tentang faktor keberhasilan baik faktor keuangan dan faktor non keuangan dari pengrajin tenun ikat dalam mengembangkan usaha tenun tersebut dan atau untuk usaha-usaha kecil menengah lainnya.

#### 2.1. Teori-teori yang Berkaitan dengan Faktor Keberhasilan Usaha Kecil Menengah

Penelitian ini menggunakan materi yang dibagi menjadi tiga bagian yaitu, *pertama* berkaitan dengan UMKM, dimana akan merujuk pada obyek dalam penelitian yaitu para perajin yang tergabung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* yang sudah menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. *Kedua*, berkaitan dengan industri pengolahan yang merujuk pada usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha yang diteliti. Tenun ikat termasuk dalam industri pengolahan, sesuai dengan ketentuan Kementerian Perindustrian Republik Indonesia dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia yaitu Bank Indonesia. *Ketiga*, berkaitan dengan teori yang mengulas tentang faktor-faktor keberhasilan yang terjadi pada pelaku usaha kecil dan menengah berdasarkan penelitian terdahulu dan beberapa teori pendukung lainnya.

##### 2.1.1. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Perkembangan laju ekonomi di Indonesia, menampilkan bahwa usaha



mikro, kecil dan menengah adalah kelompok usaha yang pelaku usahanya memiliki jumlah paling besar. Usaha mikro, kecil dan menengah ini juga terbukti mampu bertahan menghadapi krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia. Adapun UMKM ini juga memiliki kriteria yang sudah diatur negara atau dengan kata lain memiliki kriteria secara hukum. Beberapa lembaga dan instansi juga memberikan definisi sendiri-sendiri pada UMKM yang ada di Indonesia (Rahmana, 2008).

Lembaga dan instansi yang dimaksud seperti contoh, Kementerian Menegkop dan UKM, lembaga utama statistik dan Menteri Keuangan yang juga mengeluarkan keputusan pada tanggal 27 juni 1994, mendefinisikan UKM dengan pengertian yang berbeda-beda.

*Pertama*, pengertian UMKM dari pandangan Kementerian Koperasi, usaha kecil termasuk usaha mikro adalah satuan usaha yang mengumpulkan kekayaan bersih diluar tempat usaha dan bangunan operasional usaha sebesar dua ratus juta rupiah. Menegkop dan UKM juga menambahkan bahwa usaha kecil, mikro ini memiliki penjualan tahunan sekurang-kurangnya sebanyak satu miliar rupiah. Sebagai tambahan, Menteri Koperasi kembali memberi pengertian tentang usaha menengah adalah satuan usaha yang dimiliki oleh warga negara Indonesia yang berhasil mengumpulkan kekayaan bersih dari usahanya lebih dari *netto* yang dikumpulkan oleh usaha yang kecil hingga mengumpulkan hasil sebesar sepuluh miliar, tentunya pendapatan ini diluar tanah dari tempat usaha serta bangunan untuk usaha.

*Kedua*, menurut lembaga Statistik yang juga menjelaskan pengertian dari UKM sesuai dengan kuantitas atau jumlah dari tenaga kerja. Badan Pusat statistik (BPS), menerangkan bahwa usaha kecil adalah satuan usaha yang mempunyai kuantitas tenaga kerja sebanyak lima sampai dengan sembilan belas

orang. Berbeda dengan jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh usaha menengah, BPS memberi defenisi bahwa usaha menengah adalah satuan usaha yang tenaga kerjanya berjumlah duapuluh sampai dengan sembilan puluh sembilan orang. *Ketiga*, berdasarkan keputusan yang dibuat oleh Menteri Keuangan Republik Indonesia tahun 1994, memberi pengertian tentang usaha kecil adalah usaha perorangan atau kelompok usaha yang dalam kegiatan usahanya berhasil mengumpulkan penjualan atau omset per tahun sebanyak enam ratus juta rupiah dan atau aset yang dimiliki setinggi-tingginya sebesar enam ratus juta rupiah. Jumlah ini tidak termasuk dalam tanah, bangunan yang ditempati dalam menjalankan usaha.

#### 2.1.1.1. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

a. Kriteria UMKM menurut undang-undang nomor dua puluh tahun 2008 dikelompokkan sesuai dengan jumlah aktiva dan omset yang dihasilkan oleh usaha tersebut.

Tabel 2.1. Kriteria UMKM

No.	Usaha	Kriteria	
		Aktiva	Omset
1.	Usaha Kecil	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2.	Usaha Mikro	Kurang dari 50 Juta sampai dengan 500 Juta	Kurang dari 300 Juta sampai dengan 2,5 Miliar
3.	Usaha Menengah	Kurang dari 500 Juta sampai dengan 10 Miliar	Kurang dari 2,5 Miliar sampai dengan 50 Miliar

Sumber: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, data diolah (2020)

b. Kriteria UMKM sesuai dengan laju Perkembangan. Menurut Rahmana (2008), ada beberapa yang antara lain sebagai berikut:

- 1) *Livelihood Activities*, dimana usaha yang dijalankan adalah bentuk sektor informal yang digunakan untuk kesempatan kerja dalam mencari dan mengumpulkan uang. Contoh dari kriteria ini seperti pedadang kaki lima.

2) *Micro Enterprise*, adalah usaha yang mempunyai karakter seperti pengrajin dalam usaha kerajinan, namun tidak terdapat unsur kewirausahaan dalam usahanya.

3) *Small Dynamic Enterprise*, yaitu usaha mikro, kecil dan menengah yang sudah memiliki unsur kewirausahaan dan sudah dapat menerima pekerjaan dalam bentuk sub kontrak dan melakukan ekspor atas usaha yang dijalankan.

4) *Fast Moving Enterprise*, adalah UMKM yang mempunyai unsur kewirausahaan dan akan bergerak menjadi usaha yang besar.

#### **2.1.1.2. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Dalam upaya memberdayakan UMKM yang ada di Indonesia, Bank Indonesia (2011) mengembangkan dan menggunakan lima filosofi jari yang dikenal sebagai *Five finger philosophy*. Bank Indonesia (2011) menggunakan filosofi ini dengan maksud bahwa kelima jari ini dalam menjalankan usaha, memiliki peran dan fungsi masing-masing yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain dan akan menjadi lebih kuat jika usaha tersebut dijalankan dengan menggunakan peran dan fungsi dari kelima jari ini secara bersamaan. Berikut peran dan fungsi dari lima filosofi jari tersebut:

1. Jari jempol. Jari ini mewakili peran dari lembaga keuangan dalam intermediasi proses keuangan, yang mana berperan dalam memberikan pinjaman atau pembiayaan kepada pelaku umkm yang menjadi nasabah serta ikut serta sebagai agen dalam pembangunan (*Agents of development*) untuk mendukung pelaku UMKM tersebut.
2. Jari telunjuk. Dalam hal ini jari telunjuk mewakili pihak regulator yaitu peran pemerintah dalam memberikan kebijakan untuk meningkatkan

perekonomian nasional dan lembaga keuangan seperti BI yang memiliki fungsi sebagai pengatur dalam memperbesar devisa negara, juga menjalankan peran dalam menerbitkan izin usaha, memberi sertifikasi tanah untuk digunakan pelaku usaha sebagai agunan dan juga dapat berdiri dengan fungsi sebagai pihak yang memberikan pembiayaan.

3. Jari tengah. Fungsi dan peran dari jari tengah mewakili katalisator dalam mendukung pihak perbankan dan UMKM, juga melakukan *Promoting Enterprise Access to Credit (PEAC)*, dan berfungsi juga sebagai perusahaan penjamin kredit bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah.

4. Jari manis. Dalam hal ini memiliki peran sebagai pemberi fasilitas yang bersama-sama dengan pihak UKM, terkhusus pelaku mikro untuk mendapatkan pembiayaan dari bank, serta membantu pihak bank untuk mengontrol proses kredit dan konsultasi dalam pengembangan UMKM.

5. Jari kelingking. Dalam hal ini mewakili UMKM itu sendiri sebagai pelaku usaha. Bertugas dalam pembayar pajak dan membuka lapangan kerja bagi tenaga kerja untuk berkontribusi bersama dalam mengembangkan usaha.

Diketahui bahwa kerjasama yang dilakukan antara pelaku UMKM dengan pihak bank komersial adalah salah satu bentuk saling menguntungkan dalam bidang ekonomi. Kerjasama antara kedua pihak ini, tidak saja bermanfaat dan menguntungkan kedua pihak, tetapi juga membawa manfaat bagi masyarakat dan pemerintah. Dimana, masyarakat diuntungkan dengan terbuka dan



tersediaanya lapangan pekerjaan dan pemerintah mendapat manfaat dengan peningkatan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), yang memberikan sumbangsi lebih dari setengah PDB yang ada di Indonesia. Terlepas dari kerjasama yang sudah berjalan dengan baik, semua pihak ini perlu menjaga prinsip berhati-hati dalam menjalankan setiap peran dan fungsinya masing-masing untuk memastikan tetap terwujud manfaat bagi pihak-pihak tersebut.

### 2.1.2. Industri Pengolahan

Menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia), 2012 Industri yang bergerak dalam bidang pengolahan yaitu kegiatan ekonomi yang membuat bahan yang mentah, menjadi bahan baku, kemudian diolah bahan yang belum sempurna, menjadi barang yang sudah siap pakai atau barang jadi yang nilai penggunaannya untuk konsumen lebih tinggi, termasuk didalamnya berupa kegiatan rancang bangun dan rekayasa industri. Dengan kata lain usaha yang bergerak dalam pengolahan adalah aktivitas ekonomi dimana mengolah suatu barang dasar secara mekanis, secara kimia atau dengan menggunakan tangan sehingga barang tersebut menjadi barang jadi. Pada umumnya, kegiatan mengolah barang mentah menjadi barang jadi atau barang yang siap dipakai untuk membuat nilai dari barang mentah tersebut lebih tinggi nilai penggunaannya dan sifatnya lebih dekat dengan pengguna (konsumen) akhir, yang termasuk dalam kegiatan pengolahan ini seperti jasa pada industri dan pekerjaan yang berkaitan dengan merakit atau *assembling*.

Dalam industri pengolahan, sesuai dengan jumlah tenaga kerja digolongkan dalam beberapa hal dibawah ini:

1. Jumlah tenaga kerja sebanyak seratus orang atau lebih, tergolong dalam industri besar

2. Jumlah tenaga kerja sebanyak dua puluh sampai sembilan puluh sembilan orang, tergolong dalam industri sedang atau menengah

3. Jumlah tenaga kerja sebanyak lima sampai dengan sembilan orang, masuk dalam usaha yang berukuran kecil

4. Kuantitas dari karyawan sebesar satu sampai dengan empat orang, tergolong dalam industri mikro atau rumah tangga.

Selain digolongkan berdasarkan jumlah tenaganya, industri pengolahan juga dapat diklasifikasikan menjadi:

1. Industri semen, industri obat-obatan, industri pengolahan kertas, dan industri pupuk yang dikelompokkan dalam industri kimia dasar.

2. Industri pesawat terbang, industri kendaraan bermotor dan industri tekstil termasuk dalam industri mesin dan logam dasar.

3. Pengolahan roti, usaha untuk mengolah makanan yang ringan, olahan es, dan industri minyak untuk menggoreng, dikelompokkan menjadi satu dalam industri kecil.

4. Juga, pengolahan pakaian, industri makanan dan minuman yang termasuk dalam industri pengolahan lainnya.

Selanjutnya, untuk industri rumah tangga sendiri memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Industri rumah tangga mempunyai permodalan yang tidak banyak atau terbatas;

2. Didalam industri rumah tangga, tenaga kerjanya dari masyarakat atau juga dari anggota keluarga;



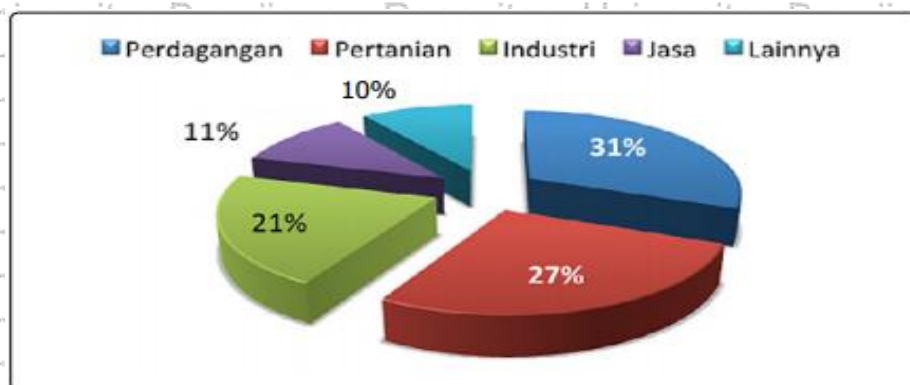
3. Karena industri rumah tangga, biasanya pemilik atau pengelola dalam industri ini adalah dia yang menjalankan usaha atau anggota keluarga yang dipercayakan.

Usaha yang termasuk didalam industri rumah tangga seperti usaha menganyam, usaha yang bergerak dibidang kerajinan tangan, pembuatan tempe dan tahu, serta usaha lain yang dikelola dari rumah dengan peralatan dan perlengkapan yang sederhana.

#### 2.1.2.1. Potensi Berbisnis dalam Sektor Industri Pengolahan

Sektor industri pengolahan, menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia), 2012 adalah salah satu usaha yang menggerakkan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Sesuai dengan sumbangsi atau kontribusi yang diberikan sektor industri pengolahan terhadap PDB negara Indonesia, grafik 2.1. dibawah ini menampilkan keempat sektor usaha yang menjadi sektor dominan dalam meningkatkan pertumbuhan PDB di Indonesia per tahun 2012 yang menjadi tolok ukur peningkatan ditahun berikutnya:

**Gambar Grafik 2.1. Sumbangan Beberapa Sektor Usaha Pada Produk Domestik Bruto di Indonesia Tahun 2012**



Sumber: Menteri Koperasi dan UMKM Tahun 2012

Dapat dilihat dari gambar diatas, sektor industri menyumbang sebanyak 21% PDB pada tahun 2012, dan diperkirakan akan terus meningkat kontribusi

sektor industri pada PDB negara. Kontribusi sektor industri sebanyak 21% ini, secara khusus untuk industri pengolahan sendiri dapat menyumbang kontribusi PDB sebanyak 10.59%. Industri pengolahan juga berhasil menyerap tenaga kerja baik dalam industri rumah tangga mampu berkontribusi sebanyak 6,41%. Dengan hasil tersebut, dapat menjelaskan bahwa industri pengolahan dapat bertumbuh secara signifikan. Jika dilihat kebelakang, pada tahun 2011, pertumbuhan industri pengolahan sebanyak 6%, ini adalah hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan tahun 2010, hanya sebesar 5%.

Adapun, sub sektor dari industri pengolahan yang bertumbuh dengan baik yaitu seperti usaha yang mengolah besi awal juga mengolah baja, usaha olahan benang, pengelolaan produk dari kulit, usaha sepatu dan sandal, serta usaha pembuatan makanan juga minuman dan industri dalam pengolahan tembakau.

Seperti peningkatan dalam pertumbuhan ekonomi yang terus terjadi dari tahun ke tahun pada industri pengolahan, diestimasikan bahwa sektor industri pengolahan akan tetap signifikan pertumbuhannya karena didukung oleh permintaan pasar didalam negara yang semakin besar dan berpotensi. Terakhir, juga diperkirakan bahwa pelaku usaha yang bergerak dalam industri pengolahan tetap bisa menghasilkan produk yang bernilai tambah tinggi penggunaanya, yang mampu bersaing jauh lebih banyak sampai dinikmati oleh konsumen atau pengguna akhir dari setiap produk baik di Indonesia atau negara barat.

#### **2.1.2.2. Hal-hal yang Wajib Diperhatikan Dalam Menjalankan Bisnis Pada**

##### **Sektor Industri Atau Usaha Pengolahan**

Bagian vital atau hal yang utama didalam usaha pengolahan menurut

Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia), 2012 yaitu:

- a. Adanya lokasi usaha dan izin dalam menjalankan usaha.



- b. Apakah perusahaan atau badan usaha yang menjalankan usaha tersebut anggota asosiasi.
- c. Dalam menjalankan usaha, perusahaan atau badan usaha mempunyai kelengkapan dan alat untuk mengolah limbah secara tepat dan benar memenuhi standar yang ditentukan oleh pemerintah atau tidak, dalam hal ini perusahaan memiliki Sertifikat Amdal.
- d. Perusahaan atau badan usaha perlu mendaftarkan produk pada lembaga yang terkait dengan pendaftaran produk.
- e. Perusahaan juga perlu memperhatikan bahwa dalam menjalankan usaha, apakah perusahaan bergerak sesuai pesanan dari perusahaan yang lain.
- f. Perusahaan juga harus mempunyai status kepemilikan, memiliki teknologi dan kapasitas mesin untuk mendukung rencana produksi atau melancarkan proses produksi.
- g. Perlu diperhatikan juga jaminan dari ketersediaan energi seperti listrik.
- h. Dalam industri pengolahan, perusahaan atau badan usaha juga penting memperhatikan adanya tenaga ahli dalam proses *design*, proses *finishing* dan juga tenaga ahli dalam permesinan yang digunakan.
- i. Jumlah, kualitas dan kontinuitas tenaga kerja juga adalah hal penting yang perlu diperhatikan, apakah kriteria tenaga kerja yang ada di dalam perusahaan sudah sesuai dengan peraturan pemerintah. Serta bagaimana hubungan kerja yang tercipta antara tenaga kerja ini dengan industri atau perusahaan tempat bekerja.

j. Dalam menjalankan usaha, apakah perusahaan lebih mengutamakan kegiatan ekspor, atau kegiatan impor atau bahkan kombinasi dari ekspor dan impor. Apabila perusahaan lebih mengutamakan kegiatan ekspor, perlu diperhatikan apakah perusahaan sudah mempunyai stok yang ada untuk dilakukan kegiatan ekspor lebih banyak daripada jumlah atau kapasitas yang masih ada dalam rencana produksi.

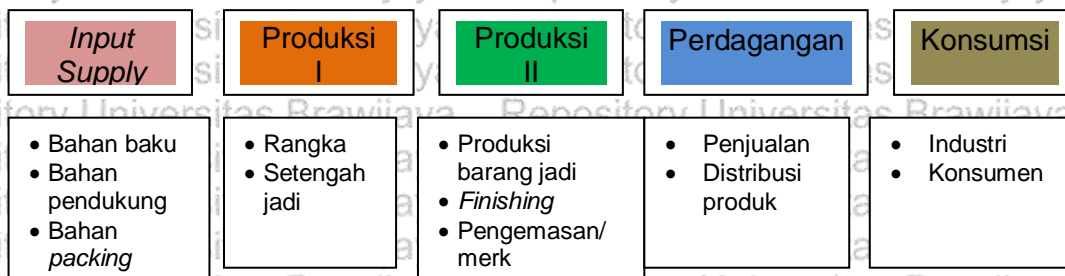
k. Terakhir, perusahaan juga perlu memperhatikan perusahaan lain yang berpotensi memiliki produk sejenis seperti produk yang dihasilkan dalam usaha.

### 2.1.2.3. Rantai Nilai Bisnis Sektor Industri Pengolahan

Menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia) Rantai nilai bisnis industri pengolahan dapat dilihat seperti gambar

2.2. dibawah ini:

**Gambar 2.2. Rantai Nilai Bisnis Industri Pengolahan**



Sumber: Bank Indonesia, data diolah (2020)

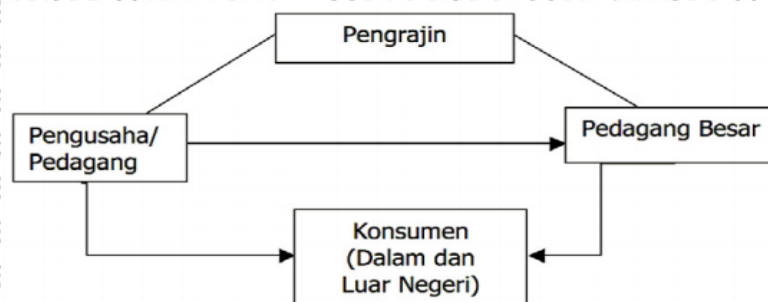
Rantai nilai bisnis pada sektor industri pengolahan, dimulai dengan *input supply*, yang mana terjadinya proses *supply* bahan dasar, bahan komplementer dan bahan yang digunakan untuk *packing*. Setelah ketiga item ini dipenuhi, dilanjutkan dengan proses produksi pertama dengan membentuk rangka sampai mengolah bahan awal menjadi barang hampir pakai. Masuk dalam produksi kedua, pada tahap ini dipastikan barang setengah jadi akan diselesaikan atau

diproduksi menjadi barang jadi, dan dilakukan tahap terakhir atau *finishing*, sampai pengemasan barang jadi tersebut dan pemberian merk pada produk.

Setelah selesai dikemas, barang jadi tersebut diperdagangkan atau masuk ke pasar untuk proses penjualan serta dilakukan proses penyaluran produk bagi agen-agen yang menjadi penyalur dari perusahaan ke tangan konsumen.

Terakhir, produk yang sudah dihasilkan sampai pada tangan pengguna terakhir yakni konsumen untuk dinikmati sesuai dengan kegunaannya. Adapun dari proses ini juga terdapat proses pemasaran secara langsung maupun melalui pembeli. Jalur pemasaran yang dimaksud seperti pada gambar 2.3. dibawah ini:

**Gambar 2.3. Skema Jalur Pemasaran Industri Pengolahan**



Sumber: LPPI (Bank Indonesia), data diolah (2020)

#### **2.1.2.4. Gambaran Keuangan Pada Usaha Yang Bergerak Pada Dalam Aktivitas Pengolahan**

Gambaran keuangan yang diberikan oleh Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia), 2012 antara lain seperti dibawah ini:

##### **1. Aset atau Harta**

Dalam hal ini harta dalam usaha olahan dibedakan menjadi harta yang diperoleh secara berkala (lancar) dan harta tetap. Usaha yang bergerak dalam mengolah produk, hasil dari produk olahan tersebut adalah harta yang utama dan bersifat berkala atau lancar. Sedangkan, usaha ini juga biasanya mempunyai peralatan dan perlengkapan serta tempat untuk

menjalankan usaha tersebut, yang dikenal sebagai harta atau aset tetap yang dimiliki oleh pelaku usaha tersebut.

## 2. Uang Yang Digunakan Untuk Memutar Kembali Usaha

Hal ini menerangkan bahwa dalam menjalankan usaha dalam sektor pengolahan mengalami perputaran atas usaha yang cukup menarik. Mengapa demikian? Hal ini dapat dijelaskan bahwa setiap produk yang dihasilkan dalam usaha ini memiliki perputaran uang atas usaha berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha masing-masing. Selain dari jenisnya usaha, perputaran usaha ini juga mengikuti lamanya memproduksi barang yang dibuat. Contohnya, untuk usaha makanan atau minuman yang bisa diproduksi dalam hitungan hari, berbeda hasil perputaran uangnya dengan usaha pakian yang membutuhkan waktu dalam seminggu atau bahkan satu bulan. Hal yang demikian inilah mengapa industri olahan memiliki perputaran usaha yang menarik seperti yang dikatakan sebelumnya. Terlepas dari itu, adanya perkembangan teknologi juga turut mempengaruhi dimana, semakin banyak macam produk yang dihasilkan seperti industri olahan pangan, tekstil, makanan/minuman, pakaian jadi, dan lainnya, sehingga menyebabkan perputaran usaha yang berbeda juga.

## 3. Arus Kas

Pengelolaan arus kas yang ada pada industri olahan juga mengalami perbedaan dari sektor lainnya. Dalam hal ini, kas diolah mulai diolah dari membeli bahan dasar untuk memproduksi barang, hingga melakukan pemasaran atas barang yang sudah jadi, dijual kepada pembeli atau konsumen. Sementara, dalam industri pengolahan juga perlu mempersiapkan kas keluar untuk melakukan investasi dan melakukan

pembiayaan atau modal kerja untuk mempertahankan dan melanjutkan usaha. Pengelolaan arus kas untuk modal kerja atau pembiayaan juga dapat dilakukan dengan meminjam dana pada lembaga keuangan tertentu atau juga dengan menyiapkan dana sebagai modal usaha sendiri. terakhir dalam pengelolaan arus kas ini, umumnya semua hasil yang diperoleh oleh perusahaan atau badan usaha dalam sektor pengolahan, semuanya berasal dari hasil penjualan produk yang sudah dihasilkan.

#### 4. Struktur atau Susunan Biaya dan Hasil Yang Didapatkan Dari Usaha

Pada bagian ini dijelaskan bahwa dalam menjalankan usaha olahan, biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha sangat bervariasi sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan dan mengikuti tingkat kesukaran dari bagaimana suatu produk dihasilkan. Terlepas dari itu, secara general biaya yang akan ada pada usaha olahan antara lain biaya untuk berinvestasi dan biaya yang dikeluarkan untuk memodali usaha. Dalam menjalankan usaha ini, tentu ada pelaku usaha yang juga membutuhkan kendaraan untuk memudahkan jalannya usaha, menyewa lokasi usaha, membeli alat untuk memproduksi barang, yang biasanya masuk dalam biaya investasi. Kemudian, ada juga biaya yang dipakai sebagai modal dalam usaha, juga operasional usaha seperti biaya yang dipersiapkan untuk membeli bahan dasar, biaya yang dikeluarkan untuk mengaji karyawan, biaya listrik, biaya telepon, serta biaya untuk melakukan promosi atau pemasaran. Terakhir dalam bagian ini, yang perlu diketahui juga bahwa semua pendapatan yang akan pelaku usaha miliki berasal dari penjualan atas barang yang sudah diproduksi dalam usaha tersebut.

### 2.1.3. Faktor Penentu Keberhasilan UMKM

Keberhasilan usaha adalah kondisi dimana usaha yang dijalankan membuahkan hasil yang lebih besar dari hasil sebelumnya. Usaha yang berhasil adalah tujuan utama dari suatu perusahaan atau badan usaha, yang mana semua kegiatan dan potensi yang digunakan dalam usaha adalah untuk mencapai keberhasilan. Keberhasilan usaha yang ditunjukkan oleh beberapa pelaku umkm dari beberapa penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu yaitu, pertama Maher Al-Mahrouq (2010), memasukan faktor-faktor keberhasilan UMKM seperti prosedur teknis dan teknologi, struktur perusahaan, struktur keuangan, pemasaran dan produktivitas dan struktur sumber daya manusia.

Faktor-faktor keberhasilan ini, juga diteliti pada pelaku usaha yang menjadi obyek dalam penelitian dan ditemukan rangking dari hasil penelitian, yang menunjukkan faktor penentu keberhasilan yang utama, terjadi pada pelaku usaha mikro, usaha yang kecil dan usaha menengah tersebut. kedua, penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013) yang mengelompokkan faktor keberhasilan yang terjadi pada UMKM di kelompokkan menjadi dua bagian utama. Dua bagian utama yang dimaksud yaitu karakteristik demografi dan faktor lingkungan. Pengelompokkan ini berdasarkan hasil temuan pada umkm di Bangladesh. Tentunya, masing-masing faktor tersebut memiliki itemnya masing-masing yang dijelaskan pada penelitian terdahulu dalam penelitian ini.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Ali Suhana, dkk (2017) yang membuktikan faktor keberhasilan yang terjadi pada pelaku bisnis kecil di Malaysia. Faktor keberhasilan ini, dikelompokkan menjadi kekompetensi wirausaha, kemampuan pemasaran, sumber keuangan, penggunaan teknologi dan sharing pengetahuan. Dari ketiga penelitian terdahulu, yang dibahas secara



yang adalah karakter dari usaha kecil, yang menjadi faktor kesuksesan dari usaha tersebut. Adapun proses memasarkan produk, akses pada informasi, peraturan hukum, rencana dalam usaha, kegunaan teknologi, proses bersaing dengan bidang usaha sejenis atau yang berbeda, kelompok manajemen yang mengatur usaha, peraturan dari pemerintah, ide baru dalam menjalankan usaha juga izin atas suatu usaha, termasuk dalam variabel konteks yang juga mempengaruhi dalam faktor keberhasilan suatu usaha.

### 2.1.3.1. Dimensi Keberhasilan Usaha

Keberhasilan menurut Kasmir (2007) ada beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja atau mengukur keberhasilan dari suatu organisasi atau perusahaan dan atau badan usaha:

- 1) Perombakan yang terjadi pada tenaga kerja dalam usaha anantara lain, hasil keluaran (*output*), kegunaan dari teknologi, cadangan yang disediakan untuk modal usaha, sistem penyesuaian, dan perubahan status yang mempengaruhi usaha.
- 2) Semua perubahan yang ada dalam proses *output*, diubah pada tenaga kerja dan modal yang termasuk dalam proses *input* secara lebih produktif.
- 3) Rasio keuangan dengan cara meminimalkan beban karyawan dan lebih menambah *value* dari karyawan tersebut. Kesuksesan yang terjadi pada usaha yang dijalankan saling berkesinambungan dengan perkembangan dan pertumbuhan perusahaan. Hal ini dapat didekatkan sebagai proses dalam meningkatkan kuantitas dari faktor-faktor penting yang ada di dalam organisasi atau badan usaha.

Pertumbuhan dan berkembangnya perusahaan dapat dilihat dari meningkatnya modal dalam usaha, kuantitas dari tenaga kerja yang juga



bertambah, dan lain sebagainya. Indikator dalam menentukan keberhasilan suatu usaha adalah sebagai berikut:

- 1) Laba atau keuntungan adalah tujuan utama dalam melakukan bisnis. Keuntungan ini, diperoleh dari pengurangan dari pendapatan dan biaya. Atau dengan kata lain, keuntungan ada jika pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan dalam usaha.
- 2) Pengehematan dari proses produksi dan usaha yang produktif akan ditentukan dari besar kecilnya produktivitas suatu usaha.
- 3) Daya Saing Merupakan kekuatan untuk mampu bersaing dalam memenangkan konsumen yang loyal. Usaha yang dijalankan boleh dikatakan sukses bila dapat mempertahankan usahanya meskipun banyaknya pesaing dan atau mampu mengalahkan para pesaing usahanya.
- 4) Kompetensi atau persaingan serta tata cara dalam persaingan satu usaha dengan usaha lainnya adalah kumpulan dari berbagai pengalaman, ilmu pengetahuan, dan temuan dari berbagai penelitian yang dilakukan dalam berbagai bidang sehingga mendapatkan ide, gagasan dan pandangan baru mengikuti zaman yang terjadi dan berkembang.
- 5) Terbentuknya citra atau nama baik. Citra yang baik dari perusahaan atau badan usaha, dibedakan menjadi dua yakni, kepercayaan dari luar atau *trust external* dan kepercayaan dari dalam perusahaan atau *trust internal*. Terbentuknya kepercayaan dari para pemegang saham, atau *stakeholder* perusahaan seperti pemasok, konsumen atau pengguna akhir dari produk, pihak pemerintah, pesaing dari perusahaan lain, dan masyarakat setempat. Berikutnya, kepercayaan dari dalam perusahaan itu sendiri

atau *trust internal*, terbentuk dari pemahaman dan rasa percaya dari semua individu yang ada di dalam perusahaan.

Temuan dalam penelitian yang dilaksanakan Walker and Alan Brown (2011) dalam penelitiannya terkait dua dimensi kesuksesan yang berpengaruh bagi pelaku bisnis kecil di Australia Barat, membagi dimensi keberhasilan UMKM dalam dua dimensi yaitu finansial dan dimensi non finansial. Kedua dimensi ini memiliki item yang berbeda-beda sesuai dengan uraian dalam penelitian terdahulu. Hal ini menunjukkan bahwa faktor keberhasilan dan juga dimensi keberhasilan UMKM berbeda-beda sesuai dengan lama usaha dijalankan, sektor usaha yang dijalankan maupun kondisi negara dan lainnya.

## **2.2. Penelitian Terdahulu**

Maher Al-Mahrouq (2010), dalam penelitiannya tentang faktor keberhasilan usaha kecil dan menengah (UKM) berdasarkan studi kasus pada UKM di Yordania. Penelitian ini mengungkapkan bahwa perusahaan yang bergerak dalam usaha kecil, memiliki fungsi yang berhasil dalam pengembangan sosial ekonomi, inovasi dan penciptaan lapangan kerja tidak hanya di Yordania tetapi juga di seluruh dunia. Keberhasilan ini berasal dari beberapa faktor. Menemukan faktor-faktor ini untuk UKM di Yordania adalah tujuan utama dari penelitian ini. Namun, untuk mencapai tujuan penelitian, peneliti telah memilih sampel yang representatif dari keberhasilan usaha kecil dan menengah yang telah menerima dana baik dari bank komersial atau dari lembaga keuangan khusus, karena bank dan lembaga keuangan ini tidak akan dapat menyediakan dana untuk perusahaan yang besar kemungkinan untuk mengalami kegagalan. Hasil penelitian ini mengidentifikasi lima faktor utama yang dapat menjadi kontributor utama bagi keberhasilan usaha kecil dan menengah di Yordania.

Faktor-faktor ini dalam urutan kepentingannya adalah sebagai berikut: prosedur teknis dan teknologi, struktur perusahaan, struktur keuangan, pemasaran dan produktivitas dan struktur sumber daya manusia. Faktor-faktor inilah yang mencerminkan karakteristik utama UKM. Ini juga menunjukkan bahwa kekuatan UKM berasal dari karakteristiknya yang paling utama, yang akan mendorong baik untuk pengusaha baru, pemerintah dan lembaga keuangan untuk mendukung sektor ini. Faktor-faktor ini dapat bervariasi dari satu negara ke negara lain karena beberapa alasan, jadi penelitian ini juga penting dilakukan dan diselidiki di beberapa negara lainnya, terutama untuk negara-negara berkembang.

Faktor	Rangking
Struktur Perusahaan	2
Prosedur Teknis dan Teknologi	1
Sumber Daya Manusia dalam Perusahaan	5
Struktur Finansial dari Perusahaan	3
Pemasaran dan Produktifitas	4

Sumber: Maher Al-Mahrouq, data diolah (2020)

Walker and Alan Brown (2011) dalam penelitiannya terkait dua dimensi kesuksesan yang berpengaruh bagi pelaku bisnis kecil di Australia Barat yaitu dimensi keuangan dan dimensi non keuangan, mengungkapkan bahwa motivasi seorang pelaku usaha kecil untuk memulai suatu usaha, bervariasi atau memiliki motivasi yang berbeda-beda. Dimensi yang disoroti dalam penelitian ini yaitu dimensi kesuksesan secara finansial dan dimensi non finansial. Obyek penelitian yang dilakukan pada pelaku bisnis properti di Australia, menunjukkan hasil bahwa kesuksesan dari dimensi non finansial lebih besar menjadi alasan utama seorang pelaku bisnis mencapai kesuksesannya daripada dimensi finansial. Dimensi non finansial yang dimasukkan dalam penelitian ini yaitu gaya hidup (*life style*) yang mana adalah perasaan afektif pribadi yang diungkapkan oleh pemilik

usaha kecil yang ada kaitannya terhadap aspek menghasilkan uang dari usaha yang dijalankan dan tanggung jawab sosial (*social responsibility*) berkaitan dengan tanggung jawab seorang pelaku usaha kecil terhadap orang-orang yang ada dalam kelompok usahanya, dengan kata lain bertanggung jawab atas anggota kelompok usaha tersebut daripada mementingkan individu. Sedangkan dimensi finansial dalam penelitian ini yaitu kekuatan finansial (*strong financial*) merupakan ukuran finansial tradisional dari kesuksesan bisnis artinya pelaku usaha cenderung menjalankan usahanya dengan motivasi untuk menghasilkan uang sebanyak mungkin dan memperoleh keuntungan sesuai dengan ukuran finansial dan dua alasan lainnya yang juga berkaitan dengan kekuatan finansial dilihat dari ambisi pelaku usaha dalam menjalankan usaha sehingga mampu menjalankan dan menghasilkan bisnis yang sukses. Hal ini lebih terkait dengan ego pribadi, tetapi memiliki implikasi finansial dan pengurangan keuangan (*diminished financial*) menunjukkan bahwa aspek keuangan dari kepemilikan bisnis berkurang dari waktu ke waktu. Dari keempat item yang dimasukkan dalam kedua dimensi faktor kesuksesan pelaku usaha kecil, menghasilkan temuan yang diungkapkan dari pelaku usaha kecil yang dimintai pernyataannya dari kuisisioner dan wawancara yang dilakukan, mengungkapkan bahwa dimensi non financial lebih menjadi motivasi pertama dalam kesuksesan usaha kecil (dalam hal ini usaha yang diteliti yaitu usaha properti). Dimensi finansial menjadi hal kedua setelah dimensi non financial terpenuhi. Pelaku usaha kecil di Australia Barat ini mengaku bahwa dengan gaya hidup dan tanggung jawab sosial yang tepat dilakukan sudah menjadi kunci kesuksesan bagi pelaku usaha kecil. Artinya bahwa gaya hidup menjadi tuntutan seseorang bekerja keras untuk memimpin dirinya sendiri dengan tanggung jawab terhadap usahanya sehingga usaha

tersebut dapat berjalan dengan baik tanpa harus mengalami hambatan apapun.

Sedangkan bila hanya mendahulukan dimensi finansial yaitu mencari sebanyak-banyaknya uang, belum cukup untuk menjadikan usaha tersebut sukses.

Dimensi	Item	
<b>Finansial</b>	Kekuatan finansial ( <i>Strong Financial</i> )	Pengurangan Keuangan ( <i>Diminished Financial</i> )
<b>Non Finansial</b>	Gaya Hidup ( <i>Life Style</i> )	Tanggung jawab Sosial ( <i>Social Responsibility</i> )

Sumber: Walker and Alan Brown, data diolah (2020)

Penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013), yang berkaitan dengan menilai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pengusaha kecil dan menengah di Bangladesh, data survei dikumpulkan dari delapan puluh pengusaha dari wilayah selatan Bangladesh melalui teknik pengambilan sampel acak. Faktor-faktor keberhasilan dalam penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013) ini merujuk pada karakteristik demografis dan faktor lingkungan.

Didalam karakteristik demografi, item yang ditemukan yaitu usia, pendidikan dan pengalaman. Sedangkan untuk faktor lingkungan, item keberhasilan yang didapatkan yaitu pemasaran, teknologi, akses modal, infrastruktur, pemerintah, politik dan akses informasi. Semua item yang ditemukan dan dikelompokkan kedalam karakteristik demografi dan faktor lingkungan, mempunyai hubungan berbanding lurus dengan keberhasilan. Artinya, dengan memperhatikan karakteristik demografi suatu usaha (usia, pendidikan dan pengalaman) serta faktor lingkungan (pemasaran, teknologi, akses modal, infrastruktur, pemerintah, politik dan akses modal) memiliki pengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha.

Dengan kata lain, pelaku usaha di Bangladesh cenderung menunjukkan keberhasilan usahanya, bila item dalam dua faktor terbagi ini diperhatikan oleh setiap pelaku usaha.

Temuan dalam penelitian ini, mengungkapkan bahwa semua faktor, baik itu faktor demografi dan lingkungan mempengaruhi keberhasilan usaha kecil dan menengah. Dikemukakan bahwa untuk faktor demografi harus diperhatikan oleh setiap pelaku usaha kecil dan menengah. ketepatan usia dalam menjalankan bisnis dan usia perusahaan mempengaruhi keberhasilan seorang pelaku usaha. Begitu juga, pelaku usaha harus memiliki pengetahuan dan pengalaman yang baik untuk mengelola usaha mereka. Faktor lingkungan juga memiliki pengaruh yang besar untuk keberhasilan suatu usaha yang dijalankan oleh pelaku UKM. Di Bangladesh, faktor lingkungan pelaku usaha kecil dan menengah yang berkaitan dengan teknologi serta akses informasi sudah dijalankan dengan baik dan berhasil untuk usaha mereka. Artinya tidak sulit bagi pelaku usaha kecil untuk menjalankan usaha mereka dengan teknologi dan mengakses segala informasi untuk menunjang usaha mereka. Tetapi, untuk pemasaran, akses modal, kurangnya infrastruktur, dukungan pemerintahan, dan juga keterkaitan politik benar-benar menghambat usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha kecil dan menengah untuk mencapai keberhasilan dalam usahanya.

Tantangan menuju keberhasilan pelaku usaha dari usaha kecil dan menengah telah menggambarkan beberapa masalah utama, yang berkaitan dengan faktor demografi dan lingkungan. Meskipun ada banyak hambatan untuk sukses, pelaku usaha kecil dan menengah baru muncul di negara Bangladesh dengan mengambil tantangan untuk bekerja di lingkungan ekonomi dan bisnis yang kompetitif dan kompleks. Usaha mereka tidak hanya meningkatkan kondisi kehidupan mereka dan mendapatkan lebih banyak rasa hormat atau apresiasi dalam keluarga dan masyarakat, tetapi mereka juga berkontribusi terhadap



pertumbuhan bisnis dan ekspor, pasokan, penciptaan lapangan kerja, produktivitas dan pengembangan keterampilan negara. Oleh karena itu, ada kebutuhan utama untuk fokus yang berkelanjutan dan koheren pada pembiayaan, pemberian nasihat dan keseimbangan kehidupan kerja untuk meningkatkan kewirausahaan di Bangladesh. Negara ini membutuhkan kerangka pembelajaran kebijakan untuk mengembangkan segala kebijakan yang tepat untuk mempromosikan kewirausahaan.

Iklim politik dan ekonomi yang menguntungkan adalah prasyarat untuk pengembangan bisnis di negara mana pun di dunia ini. Pengusaha kecil dan menengah di negara Bangladesh harus diakui sebagai unit penting yang berkontribusi pada pertumbuhan dan perkembangan ekonomi negara tersebut karena sektor usaha kecil dan menengah akan menarik dan menciptakan lapangan kerja bagi lebih banyak orang di Bangladesh. Mereka harus didukung oleh organisasi pemerintah yang tepat. Kemudian kendala mereka harus diperhatikan dan rencana strategis yang terstruktur dan terorganisir dibuat untuk membantu mereka mengatasi faktor-faktor permasalahan ini. Untuk itu dibutuhkan kekuatan pemerintah Bangladesh yang maju untuk meningkatkan kemampuan usaha para pelaku usaha kecil dan menengah melalui pendanaan dan pengembangan keterampilan. Faktor-faktor keberhasilan ini dapat digambarkan secara jelas dalam tabel dibawah ini:

KEBERHASILAN	
Faktor Demografi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Usia</li> <li>2. Pendidikan</li> <li>3. Pengalaman</li> </ol>
Faktor Lingkungan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemasaran</li> <li>2. Teknologi</li> <li>3. Akses Modal</li> <li>4. Infrastruktur</li> <li>5. Pemerintah</li> <li>6. Politik</li> <li>7. Akses Informasi</li> </ol>

Sumber: Arif Md, dkk, data diolah (2020)

Penelitian yang dilakukan oleh Ali Suhana, dkk (2017) yang berkaitan dengan faktor keberhasilan yang secara nyata terjadi pada pelaku usaha kecil di Malaysia dengan menggunakan subyek penelitian terhadap pelaku usaha kecil yang tergabung atau menjalankan usaha mereka, didanai oleh organisasi di Malaysia yaitu FELDA. *The Federal Land Development Authority* (disingkat FELDA) merupakan *Lembaga Kemajuan Tanah Persekutuan*, sebuah lembaga pemerintah Malaysia yang menangani penataan pada desa yang masih tertinggal untuk menjadi desa yang memiliki infrastruktur baru. Pusat pembangunan ini dilakukan dengan membuka ladang kecil yang berpotensi medatangkan hasil cepat untuk dipanen dan tergolong produktif. Skema FELDA pada umumnya hanya ada di Malaysia dan terbuka bagi pelaku usaha kecil yang bersuku melayu yang menjalankan usahanya di bidang pertanian. Penelitian ini, mengidentifikasi beberapa faktor keberhasilan dalam pelaku usaha yang bernaung dalam skema FELDA dan mengutamakan teori RBV. Teori RBV sendiri menjelaskan tentang sumber daya dan kemampuan didalam perusahaan serta hubungannya dengan strategi pengambilan suatu keputusan. Selain itu, RBV juga menerangkan bagaimana sumber daya didalam perusahaan membawa dampak positif dari hasil dan proses yang kompetitif secara eksternal. RBV juga biasa disebut sebagai faktor penting bagi perusahaan dalam kaitannya dengan



persaingan semua komponen yang ada di perusahaan dalam menemukan output yang kompetitif dari perusahaan itu sendiri.

Faktor-faktor keberhasilan yang ditemukan dalam penelitian yang dilakukan oleh Ali Suhana, dkk (2017), yaitu yang berkaitan dengan kompetensi wirausaha, kemampuan pemasaran, sumber keuangan, penggunaan teknologi, dan *sharing* (berbagi) pengetahuan. Bila beberapa faktor ini diperhatikan oleh seorang pelaku usaha maka keberhasilan dalam sebuah bisnis atau usaha dapat dicapai dengan baik oleh pelaku usaha tersebut. Penggunaan skema FELDA dan teori RBV dalam penelitian, mengungkapkan temuan penelitian akan keberhasilan sebuah usaha bila memperhatikan faktor-faktor tersebut. Beberapa faktor keberhasilan usaha tersebut juga sesuai dengan tempat dimana pelaku usaha menjalankan usahanya. Artinya antara pelaku usaha yang satu dengan pelaku usaha lainnya tidak selalu ditemukan faktor keberhasilan yang sama. Faktor keberhasilan yang dialami oleh pelaku usaha tersebut, cenderung mengikuti tempat dimana usaha dilakukan, budaya masyarakat yang diciptakan, juga motivasi setiap pelaku usaha.

Hasil penelitian ini mengungkapkan kontribusi teoritis dan praktis dengan menunjukkan penerapan teori RBV dalam menentukan faktor internal, yaitu faktor yang dapat menyebabkan keberhasilan bisnis kecil yang didanai oleh organisasi FELDA. Terlepas dari berbagai penelitian terdahulu tentang faktor-faktor keberhasilan bisnis di kalangan usaha kecil, hasilnya mungkin tidak mudah disamaratakan. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa usaha kecil sering bertujuan untuk mencapai berbagai tujuan keuangan dan non-keuangan, yang mengarah pada berkurangnya komparabilitas temuan di banyak perusahaan. Misalnya, dalam konteks FELDA, perusahaan-perusahaan ini dibentuk tidak hanya karena

alasan ekonomi, tetapi juga pembentukannya bertujuan untuk mengurangi masalah sosial dan migrasi generasi muda ke kota-kota besar. Oleh karena itu, penelitian ini meningkatkan pemahaman pembaca dengan mengungkap perbedaan faktor penentu keberhasilan sebagai akibat dari pengaturan yang berbeda. Terlepas dari keterbatasan dalam penelitian, penelitian ini telah memberikan bukti tambahan untuk mendukung pentingnya kompetensi kewirausahaan dan penggunaan teknologi karena faktor-faktor ini mampu meningkatkan keberhasilan bisnis usaha kecil FELDA. Bahkan, pemilik atau manajer bisnis di bawah skema harus mengakui dan kemudian mempertimbangkan peran strategis teknologi karena ini dapat meningkatkan efisiensi, kinerja, dan daya saing.

Berbagai teknologi dapat diterapkan untuk meningkatkan aktivitas bisnis seperti manajemen inventaris, distribusi, manufaktur, dan bahkan layanan pelanggan. Misalnya, penggunaan sistem kode batang dalam mengelola operasi ritel dapat membantu usaha kecil untuk mengidentifikasi produk secara elektronik, dan memfasilitasi kontrol inventaris dan kegiatan pengisian di tingkat toko (De Marco, Cagliano, Nervo, & Rafele, 2012). Selain itu, alat TI (Teknologi dan Informasi) digunakan untuk mengirim, berkomunikasi, dan berbagi informasi dalam entitas bisnis dan mitra rantai pasokan. Oleh karena itu, TI perlu dikapitalisasi secara efektif untuk mendukung informasi dan manajemen pengetahuan yang berkualitas. Peran penting kompetensi kewirausahaan dalam memastikan bisnis yang sukses menunjukkan perlunya pemerintah dan FELDA untuk terus memberikan pelatihan dan saran yang sesuai. Misalnya, berbagai lokakarya pelatihan untuk mengedukasi para pemilik bisnis tentang pemanfaatan sistem pertanian yang efisien, sistem penyiraman, pemangkasan dan mesin



panen, serta praktik rantai pasokan yang baik memberikan kesempatan untuk meningkatkan keterampilan masyarakat. Selain itu, FELDA juga dapat memulai penyediaan program pelatihan yang bertujuan untuk mengembangkan karakter kewirausahaan. Kompetensi kewirausahaan yang diperoleh ini dapat membantu perusahaan menjadi proaktif dalam hal mendapatkan keuntungan penggerak pertama yang dapat memfasilitasi perusahaan untuk memperoleh segmen pasar premium dan memprediksi pasar di depan pesaing. Ini penting untuk dilakukan, terutama dengan pasar global yang semakin kompetitif. Kurangnya kompetensi kewirausahaan di kalangan pemilik bisnis tidak berdampak; sebaliknya dapat mengakibatkan perusahaan dikeluarkan dari rantai pasokan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pelaku usaha kecil dalam sektor pertanian yang dikemukakan dalam penelitian ini, dapat diuraikan dalam tabel dibawah ini:

Faktor	Item
<b>Kompetensi Wirausaha</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya memiliki tujuan yang ambisius dengan visi dan misi yang jelas untuk menjalankan bisnis saya</li> <li>2. Saya memiliki karakteristik otonomi, agresivitas kompetitif, dan pengambilan risiko</li> <li>3. Saya termotivasi dan memiliki kepercayaan diri yang tinggi untuk menjalankan bisnis saya dengan baik</li> <li>4. Saya inovatif dan proaktif</li> <li>5. Saya memiliki keterampilan kepemimpinan yang baik, keterampilan manajerial yang handal, dan keterampilan membuat keputusan.</li> </ol>

Lanjutan...

<p><b>Kemampuan Pemasaran</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perusahaan saya memiliki sistem pelayanan dan pengiriman yang baik</li> <li>2. Perusahaan saya memiliki pengetahuan yang baik tentang pelanggan dan kebutuhan mereka</li> <li>3. Perusahaan saya memiliki citra dan reputasi yang baik</li> <li>4. Kami memiliki produk / layanan berkualitas baik</li> <li>5. Kami memiliki keterampilan penjualan yang efektif, kegiatan pemasaran dan promosi</li> <li>6. Perusahaan saya memiliki kemampuan tinggi untuk menemukan solusi cepat untuk mengubah kebutuhan pelanggan.</li> </ol>
<p><b>Sumber Keuangan</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perusahaan saya memiliki basis keuangan yang baik dan sumber daya tunai yang memadai</li> <li>2. Kami memiliki praktik dan sistem akuntansi yang baik untuk mengelola operasional kami</li> <li>3. Kami menggunakan dukungan keuangan publik dan hibah</li> <li>4. Kami membuat laporan keuangan pada penjualan, pembelian, laporan laba rugi, dan neraca.</li> </ol>
<p><b>Penggunaan Teknologi</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perusahaan saya menggunakan halaman web, email, dan teknologi e-commerce untuk tujuan bisnis</li> <li>2. Informasi perusahaan kami dapat diakses oleh pelanggan dan pemasok melalui internet</li> <li>3. Kami menggunakan internet untuk belajar tentang tren industri</li> <li>4. Perusahaan kami menggunakan sistem online untuk melakukan transaksi perbankan, menerapkan izin, membayar pajak, dan lainnya.</li> </ol>

### Sharing Pengetahuan

1. Karyawan di perusahaan saya berbagi pengetahuan dari pengalaman kerja satu sama lain
2. Karyawan di perusahaan saya berbagi keahlian yang diperoleh dari metode pendidikan dan pelatihan
3. Karyawan di perusahaan saya berbagi pengetahuan bisnis yang diperoleh secara informal (seperti berita dan gosip)
4. Karyawan di perusahaan saya berbagi pengetahuan bisnis dari mitra (seperti pelanggan, pemasok, dan sekutu).

### Keberhasilan Bisnis

1. Saya senang dengan cara bisnis yang dioperasikan atau dikelola
2. Saya puas dengan pertumbuhan laba bersih bisnis saya
3. Saya menganggap bisnis saya sukses
4. Saya menganggap bisnis saya berkembang
5. Bisnis saya akan terus berkembang di masa depan
6. Pangsa pasar perusahaan tumbuh dari tahun ke tahun.

Sumber: Ali Suhana, dkk, data diolah (2020)





## BAB III

### ALUR PIKIR PENELITIAN

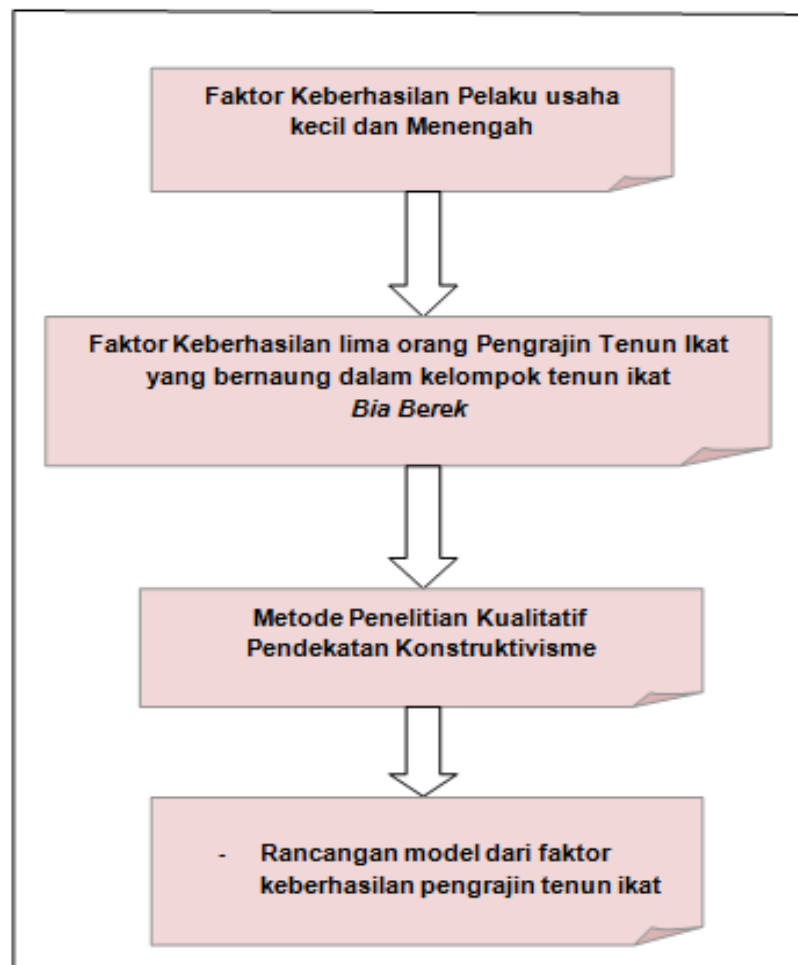
Penelitian ini dilakukan untuk mengungkapkan dan memahami faktor-faktor keberhasilan baik faktor keuangan maupun faktor non keuangan yang terjadi pada pengrajin tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu, dimana pengrajin-pengrajin ini bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dilakukan selama lebih dari lima tahun lamanya, dapat menjadikan usaha ini sebagai salah satu mata pencaharian tambahan untuk ibu-ibu pengrajin yang ada di dalam kelompok tenun ikat *Bia berek* dan usaha ini berhasil meningkatkan perekonomian rumah tangga pengrajin.

#### 3.1. Alur Pikir Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengungkapkan dan memahami serta mengkonstruksi faktor keberhasilan baik faktor keuangan maupun faktor non keuangan pada pelaku usaha kecil dan menengah. Objek dalam penelitian yang dipilih yaitu para pengrajin dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* yang secara aktif mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat. Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang sudah dijelaskan sebelumnya, secara nyata mengungkapkan berbagai faktor keberhasilan yang terjadi pada pelaku usaha yang menjalankan usaha dalam industri yang berbeda-beda. Faktor keberhasilan ini, tentunya menjadi tolok ukur apakah pada usaha kerajinan seperti kerajinan tenun ikat, terdapat faktor keberhasilan lainnya yang secara nyata dirasakan, dialami dan terjadi pada setiap pelaku usaha. Dalam rangka mengungkapkan dan memahami serta mengkonstruksi faktor-faktor keberhasilan para pengrajin ini, penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif untuk

mengungkapkan makna mendalam terkait dengan fokus penelitian. Dengan menggunakan pendekatan konstruktivisme, juga bertujuan agar dari hasil penelitian, dapat digali secara informasi dan data lapangan yang secara langsung terkait dengan fokus dalam penelitian ini yaitu mengungkapkan dan memahami serta mengkonstruksi faktor keberhasilan pelaku usaha kerajinan tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Untuk mempermudah proses penelitian ini, diperlukan alur pikir penelitian sebagai petunjuk bagaimana penelitian ini dilakukan. Alur pikir tersebut dapat digambarkan seperti gambar 3.1. dibawah ini:

**Gambar 3.1. Alur Pikir Penelitian**



Sumber : Diolah sendiri (2020)

### 3.2. **dasarkan permasalahan penelitian dan alur pikir Proposisi Penelitian**

Beryang telah diuraikan diatas, terdapat sembilan (9) proposisi sebagai berikut:

#### 3.2.1. **Ketepatan Pengelolaan Aset Lancar (Persediaan)**

Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (2012) menyatakan bahwa harta yang dihasilkan pada usaha di sektor pengolahan, dapat dibedakan menjadi aset atau harta lancar dan aset atau harta tetap. Produk olahan yang dihasilkan dalam suatu usaha pada industri pengolahan, merupakan hal utama dan penting pada aset lancar. Maher Al-Mahrouq (2010), Walker and Alan Brown (2011) didalam masing-masing penelitian yang dilakukan mengungkapkan faktor keberhasilan yang berbeda-beda dalam menjalankan usaha. Faktor keberhasilan yang diungkapkan dikelompokkan kedalam faktor keberhasilan secara finansial dan non finansial. Walker and Alan Brown (2011) membuktikan dalam penelitiannya bahwa diantara kekuatan finansial dan tanggungjawab dalam menjalankan usaha untuk pemenuhan persediaan dalam usaha lebih berhasil daripada faktor keberhasilan dari kekuatan finansial. Sedangkan Maher Al-Mahrouq (2010), mengelompokkan faktor pemenuhan persediaan dalam prosedur teknis dalam menjalankan usaha, yang dalam hasil penelitiannya masuk dalam rangking pertama (1) dari beberapa faktor keberhasilan yang juga ada didalam penelitian. Hal ini membuktikan bahwa pelaku usaha dalam berbagai sektor usaha, penting untuk memperhatikan pengelolaan persediaan untuk mencapai keberhasilan dalam usaha yang dijalankan.

P1: aset lancar (pemenuhan persediaan) menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.



### 3.2.2. Aset Tetap (Peralatan, Perlengkapan dan Tempat Usaha) yang Terpenuhi

Penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013) mengungkapkan aset tetap berupa peralatan dan perlengkapan dalam usaha serta tempat untuk menjalankan usaha didalam faktor lingkungan yang secara spesifik masuk dalam keberhasilan infrastruktur. Penelitian yang dilakukan pada pelaku usaha kecil dan menengah di Bangladesh ini menjalankan usaha dengan berbagai tantangan menuju keberhasilan pelaku usaha dari usaha kecil dan menengah telah menggambarkan beberapa masalah utama, yang berkaitan dengan faktor demografi dan lingkungan. Usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM di Bangladesh tidak hanya meningkatkan kondisi kehidupan dan mendapatkan lebih banyak apresiasi dalam keluarga dan masyarakat, tetapi pelaku UMKM juga berkontribusi terhadap pertumbuhan bisnis dan ekspor, pasokan, penciptaan lapangan kerja, produktivitas dan pengembangan keterampilan negara. Oleh karena itu, ada kebutuhan utama untuk fokus yang berkelanjutan dan koheren pada pembiayaan, dan keseimbangan kehidupan kerja untuk meningkatkan kewirausahaan di Bangladesh. Kemudian, penelitian yang juga dilakukan oleh Maher Al-Mahrouq (2010), mengungkapkan pemenuhan aset tetap berupa peralatan dan perlengkapan serta tempat usaha kedalam faktor struktur perusahaan, didalam hasil penelitiannya struktur perusahaan yang berkaitan dengan aset tetap yang dimiliki perusahaan menduduki rangking kedua (2) sebagai faktor yang harus diperhatikan untuk mencapai keberhasilan dalam menjalankan usaha.

P2: aset tetap berupa peralatan dan perlengkapan usaha serta tempat untuk usaha menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### 3.2.3. Pengelolaan Perputaran Usaha yang Tepat

Bank Indonesia (2012) menyatakan bahwa usaha industri olahan adalah sektor usaha menarik, yang mana perputaran usahanya bergantung pada proses produksi yang akan mempengaruhi hasil penjualan usaha tersebut. Demikian, pelaku usaha harus memperhatikan pengelolaan perputaran uang didalam menjalankan usaha dengan tepat, sehingga kekuatan finansial dari usaha tetap pada kondisi yang stabil dan terpenuhi. Hal ini juga diungkapkan dalam penelitian yang dilakukan oleh Walker and Alan Brown (2011), bahwa kekuatan finansial dari setiap usaha dapat menjadi keberhasilan dan menjalankan usaha. Kekuatan finansial yang dimaksud seperti perputaran uang, mencatat kelola arus kas dan memperhatikan kestabilan keuntungan yang dihasilkan ketika menjalankan usaha. Berikutnya, penelitian yang dilakukan oleh Ali Suhana, dkk (2017), yang mengungkapkan perputaran uang dalam keberhasilan sumber keuangan bagi setiap pelaku usaha dalam memperhatikan pencatatan, pengolaan uang yang masuk dan keluar dan juga perputaran uang yang didapat dari penjualan produk usaha, yang memadai sehingga semua kebutuhan untuk menjalankan usaha dapat dipenuhi dengan tepat.

P3: pengelolaan perputaran usaha yang tepat menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### 3.2.4. Pengelolaan Arus Kas

Menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (2012) yang perlu diperhatikan dalam keberhasilan suatu usaha, seperti usaha industri pengolahan dari segi arus kas yaitu Uang yang masuk dan keluar dari awal pembuatan produk hingga produk olahan tersebut sampai ditangan konsumen. Penelitian yang dilakukan oleh Walker and Alan Brown (2011), dalam faktor

keberhasilan berdasarkan kekuatan finansial, Ali Suhana, dkk (2017), dalam faktor keberhasilan dari sumber keuangan masing masing memperhatikan pembuatan laporan keuangan pada penjualan, pembelian setiap produk olahan, membuat laporan laba rugi, dan laporan neraca keuangan, serta laporan arus kas yang penting untuk mengetahui semua uang yang masuk dan keluar dalam menjalankan usaha. Pengelolaan arus kas yang tepat juga dapat memudahkan pelaku usaha untuk membagi setiap pos keuangan yang sudah dibuat dalam usaha. Arus kas yang masuk dan keluar dalam setiap pencatatan keuangan, juga dapat mengontrol dan meningkatkan keuntungan yang didapatkan dari penjualan dan meminimalkan kerugian dari usaha yang dijalankan.

P4: pengelolaan arus kas menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### **3.2.5. Kemampuan Mengolah Seluruh Biaya Usaha dalam Struktur Biaya**

Penelitian yang dilakukan oleh Maher Al-Mahrouq (2010), mengungkapkan struktur biaya didalam struktur finansial perusahaan masuk dalam rangking ketiga (3) dalam faktor keberhasilan yang perlu diperhatikan ketika menjalankan usaha. Menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia atau Bank Indonesia (2012), menjelaskan bahwa susunan biaya dari usaha pengolahan cukup variatif, sesuai dengan macamnya usaha dan kerumitan dari produk dihasilkan. Namun secara umum, biaya yang timbul meliputi biaya investasi dan biaya modal kerja. Jenis biaya investasi yang biasa dibebankan dalam menjalankan usaha pengolahan, seperti biaya menyewa lokasi dan tempat usaha, biaya untuk membeli peralatan yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha yaitu kendaraan, mesin, dan membeli berbagai alat untuk memperlancar proses produksi. Selanjutnya, biaya membeli bahan baku, biaya

karyawan, biaya listrik dan telekomunikasi serta biaya untuk mempromosikan barang yang sudah jadi, termasuk dalam biaya operasional. Biaya ini akan terpenuhi kembali, dengan pendapatan usaha yang semuanya diperoleh dari hasil menjual barang yang sudah jadi pada konsumen atau pengguna akhir.

Pengelolaan biaya yang tepat dan berhasil dapat menguntungkan pelaku usaha, dimana biaya yang dikeluarkan lebih kecil daripada penghasilan yang didapat, sehingga keuntungan yang dihasilkan juga lebih banyak. Tentunya pelaku usaha juga harus pintar, terbiasa dan mempunyai pengetahuan dalam pengelolaan struktur biaya tersebut, sehingga tahu dalam konsep teknis dan fundamental dalam mengolah seluruh biaya.

P5: kemampuan mengolah struktur biaya menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### **3.2.6. Kemampuan Pengelolaan Pendapatan Usaha**

Pendapatan yang dihasilkan dalam suatu usaha, memiliki ritme yang berbeda-beda. Contohnya, usaha di sektor makanan lebih cepat dalam pendapatan yang dihasilkan karena dalam proses produksinya juga tidak memerlukan waktu yang banyak jika dibandingkan dengan pendapatan yang harus dihasilkan oleh usaha di sektor pengolahan atau sektor kerajinan yang proses produksinya membutuhkan waktu yang lebih lama. Dari waktu dalam proses produksi yang berbeda di beberapa sektor usaha, mengharuskan pelaku usaha untuk mampu dalam mengolah pendapatan usaha dengan tepat, sehingga usaha tetap dijalankan dengan ritme pendapatan yang sudah diketahui dengan baik oleh pelaku usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Ali Suhana, dkk (2017), mengungkapkan bahwa pendapatan usaha yang dihasilkan dari penjualan produk usaha, akan menjadi sumber keuangan yang akan digunakan kembali

untuk memenuhi kebutuhan operasional usaha. Demikian menurut Maher Al-Mahrouq (2010), kekuatan finansial (*strong financial*) dari pendapatan yang dihasilkan dari penjualan merupakan ukuran finansial yang sudah ada dari dahulu untuk mencapai kesuksesan bisnis artinya pelaku usaha cenderung menjalankan usahanya dengan motivasi untuk menghasilkan uang sebanyak mungkin dan memperoleh keuntungan sesuai dengan ukuran finansial yang menjadi tujuan dari pelaku usaha. Artinya, pelaku usaha meninimalkan sebanyak mungkin kerugian untuk mendapatkan sebanyak mungkin uang dari penjualan atau keuntungan usaha.

P6: kemampuan pengelolaan pendapatan usaha menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### 3.2.7. Tabungan Pribadi dan Investasi

Arif Md, dkk (2013) dalam penelitiannya juga mengelompokkan beberapa faktor keberhasilan dalam usaha yang dijalankan oleh pelaku bisnis kecil dan menengah di Bangladesh. Dalam faktor-faktor tersebut, tabungan dan investasi dimasukkan kedalam faktor lingkungan dengan akses modal sebagai tinjauan utama. Akses modal yang diuraikan menyangkut investasi dan *saving* yang dimiliki oleh pelaku UMKM untuk mengelola usaha dengan modal sendiri yang digunakan dari investasi dan *saving* tersebut. Hal ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan Walker and Alan Brown (2011) mengelompokkan investasi kedalam faktor yang mempengaruhi kekuatan finansial dari pelaku UMKM yang menjalankan usahanya. Dalam hal ini Walker and Alan Brown (2011) mengatakan bahwa, investasi dari tabungan dan pinjaman akan menjadi faktor yang juga penting terkait dengan kekuatan secara finansial. Pelaku usaha harus mampu mengolah uang yang disimpan ataupun investasi sebagai modal

yang digunakan untuk menjalankan usaha. Pelaku usaha juga harus memiliki kemampuan finansial yang tepat sehingga modal yang dikelola dapat digunakan dengan tepat sasaran untuk usaha yang dijalankan. Pada akhirnya, semua usaha ini dilakukan dengan tujuan untuk meminimalkan stres finansial atau kerugian dalam menjalankan usaha. Dari penelitian terdahulu yang dijelaskan, maka proposisi ketujuh penelitian ini:

P7: tabungan pribadi dan investasi menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### **3.2.8. Kemampuan Peningkatan Pemasaran Usaha**

Maher Al-Mahrouq (2010), dalam penelitiannya membuktikan bahwa proses pemasaran masuk dalam rangking keempat menjadi faktor penting yang juga perlu diperhatikan untuk keberhasilan suatu usaha. Proses pemasaran dikelompokkan kedalam faktor pemasaran dan produktifitas dimana pelaku usaha harus memastikan pemasaran dapat dilakukan dengan tepat dan dapat diterima oleh pengguna akhir dari produk yaitu konsumen. Hal ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013), membuktikan bahwa yang menjadi item pertama dalam faktor keberhasilan pelaku usaha dalam faktor lingkungan yaitu pemasaran. Proses memasarkan produk menjadi hal penting untuk meningkatkan daya beli konsumen akan produk yang dipasarkan.

Penelitian yang juga dilakukan oleh Ali Suhana, dkk (2017), mengungkapkan faktor pemasaran kedalam faktor penting yang membuat usaha juga berhasil.

Faktor pemasaran ini terkait dengan sistem pelayanan dan pengiriman yang baik, kemampuan memiliki pengetahuan yang baik tentang pelanggan dan kebutuhan pelanggan, citra dan reputasi yang baik, produk atau layanan berkualitas baik, memiliki keterampilan penjualan yang efektif, kegiatan pemasaran dan promosi



dan kemampuan tinggi untuk menemukan solusi cepat untuk mengubah kebutuhan pelanggan. Berdasarkan penjelasan diatas, maka proposisi kedelapan dalam penelitian ini:

P8: kemampuan peningkatan pemasaran usaha menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### 3.2.9. Penggunaan Teknologi

Penelitian yang dilakukan oleh Maher Al-Mahrouq (2010), membuktikan bahwa penggunaan teknologi berhasil masuk dalam rangking pertama sebagai faktor keberhasilan yang dialami oleh pelaku usaha di Yordania. Prosedur teknis dan teknologi menjadi rangking pertama faktor keberhasilan di Yordania karena pelaku UMKM menyadari bahwa konsumen lebih memanfaatkan teknologi untuk meringkas semua pekerjaannya, sehingga pelaku UMKM di Yordania melihat hal tersebut sebagai peluang untuk memasarkan dan menjual semua produk selain secara konvensional atau tradisional, juga dilakukan dipasar digital. Demikian didukung juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Walker and Alan Brown (2011), dalam item keberhasilan secara tanggung jawab teknologi masuk dalam urutan kedua yang terpenting dalam mencapai kesuksesan usaha. Sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Ali Suhana, dkk (2017), memasukkan kegunaan teknologi dilihat dari penggunaan halaman web, email, dan teknologi *e-commerce* untuk tujuan bisnis, informasi perusahaan yang dapat diakses oleh pelanggan dan pemasok melalui internet, menggunakan internet untuk belajar tentang *trend* industri dan menggunakan sistem online untuk melakukan transaksi perbankan, menerapkan izin, membayar pajak, dan lainnya.

Penggunaan teknologi digunakan dalam semua proses usaha, sehingga memudahkan pelaku usaha dan pelanggan yang memiliki jarak jauh untuk



bertemu dalam proses bisnis yang dijalankan. Berdasarkan temuan penelitian terdahulu diatas, maka proposisi kesembilan dalam penelitian ini yaitu:

P9: penggunaan teknologi menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

### 3.2.10. Faktor Lain yang Menjadi Faktor Keberhasilan Pelaku Usaha

Walker and Alan Brown (2011) dalam penelitiannya terkait dua dimensi kesuksesan yang berpengaruh bagi pelaku bisnis kecil di Australia Barat yaitu dimensi keuangan dan dimensi non keuangan, mengungkapkan bahwa motivasi seorang pelaku usaha kecil untuk memulai suatu usaha, bervariasi atau memiliki motivasi yang berbeda-beda. Oleh karena itu, faktor kesuksesan atau faktor keberhasilan yang dirasakan juga berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Suhana, dkk (2017), bahwa ada faktor lain yaitu sharing pengetahuan dan kompetensi wirausaha sebagai faktor lainnya yang muncul sebagai faktor keberhasilan. Hal ini juga diungkapkan oleh Arif Md, dkk (2013), yang mana terdapat faktor lain seperti pengaruh politik dan pemerintah yang juga menjadi faktor penentu keberhasilan suatu usaha.

Dapat disimpulkan bahwa didaerah dan dengan jenis usaha yang berbeda, akan menghasilkan faktor keberhasilan yang juga berbeda sesuai dengan bentuk demografi dan lingkungan dari usaha tersebut, Arif Md, dkk (2013). Dalam penelitian ini, peneliti juga membiarkan pelaku usaha kerajinan tenun ikat untuk mengungkapkan secara jelas faktor lain yang menjadi faktor keberhasilan dalam usaha kerajinan tenun ikat tersebut. faktor lain ini, kemudian akan dikelompokkan kedalam faktor keberhasilan dalam segi keuangan atau non keuangan sesuai dengan informasi yang diberikan langsung oleh informan dalam wawancara yang dilakukan. Berdasarkan penjelasan diatas, maka proposisi kesepuluh dalam





penelitian ini:

P10: faktor lain yang menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.





## BAB IV

### METODE PENELITIAN

#### 4.1. Desain Penelitian

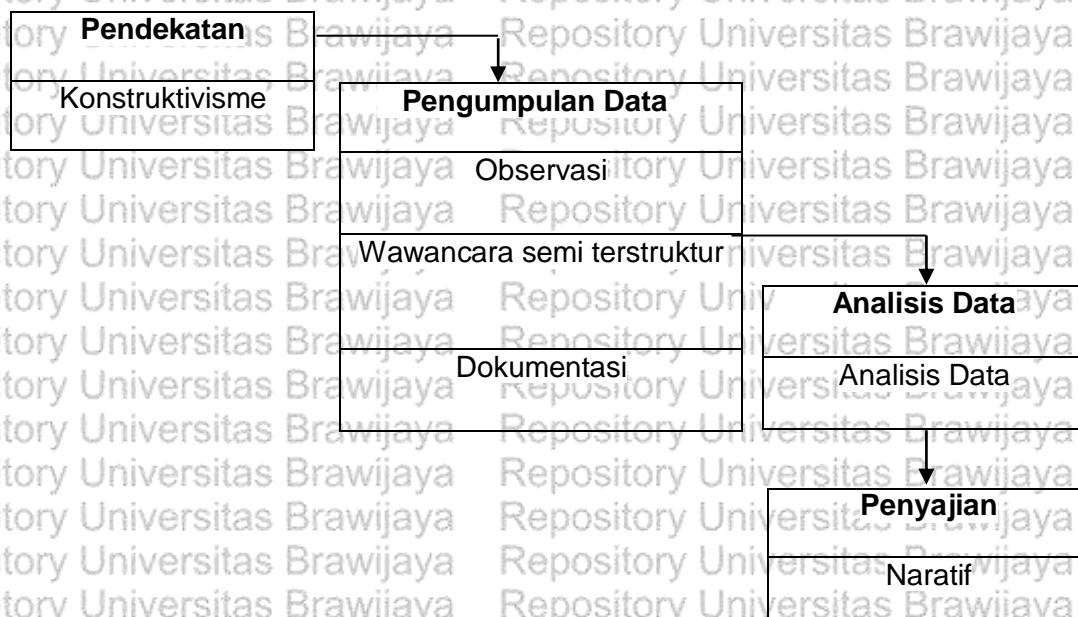
##### 4.1.1. Pendekatan Penelitian

Creswell, 2007 mengungkapkan pendekatan konstruktivisme sosial yang menerangkan pendapat bahwa individu-individu harus memaknai apa yang dilakukan dan dikerjakan dalam kehidupannya. Manusia ini harus mampu membuat pertumbuhan pada setiap makna dan pengalaman yang mereka miliki. Makna yang dimaksud adalah makna dari obyek atau benda tertentu. Oleh karena makna yang dimaksud beragam dengan jumlah yang banyak, peneliti diharapkan dapat menggali pandangan-pandangan yang kompleks, agar tidak memperkecil makna-makna dari segala kategori beserta gagasannya. Memahami makna yang kompleks itu, peneliti harus berusaha menggali sebanyak mungkin pandangan, pendapat dan gagasan yang ada pada informan sesuai dengan keadaan dan peristiwa dalam proses penelitian. Untuk menggali, mengetahui dan menganalisis pendapat dan gagasan dari informan, digunakan pertanyaan-pertanyaan. Pertanyaan yang digunakan, tentunya pertanyaan-pertanyaan yang bersifat umum ke khusus, sehingga informan dapat dengan mudah mengkonstruksi setiap makna atas situasi yang dialami langsung. Dengan harapan, pertanyaan ini dapat memudahkan peneliti dalam mencerna semua gagasan yang disampaikan informan dalam kehidupan mereka. Berkaitan dengan tujuan dalam penelitian ini, untuk mengungkapkan faktor keberhasilan perajin tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu, maka digunakan pendekatan konstruktivisme untuk mengkonstruksi makna atas situasi yang dialami langsung

oleh pengrajin ketika menjalankan usaha kerajinan tenun ikat yang sudah digeluti dan mengungkapkan secara nyata faktor keberhasilan dari usaha kerajinan tenun ikat tersebut.

Desain dalam penelitian ini menggunakan studi kasus jamak (*multiple study case*), dimana subyek dalam penelitian yaitu lima orang perajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Studi kasus jamak, menurut Creswell, 2007 mengungkapkan bahwa penelitian yang menggunakan lebih dari satu kasus. Artinya, terdapat lebih dari satu jumlah kasus yang digunakan dalam penelitian untuk menggali lebih rinci peristiwa atau fenomena yang terjadi, untuk mendapatkan hasil penelitian yang jelas dan detail. Hal ini juga didukung dengan kemampuan menggeneralisasikan konsep atau teori yang dihasilkan. Dengan kata lain, digunakan jumlah kasus lebih dari satu untuk mengurangi bahkan meniadakan kelemahan dan atau kekurangan yang ada pada penggunaan kasus tunggal, yang dianggap tidak mampu digeneralisasikan.

**Gambar 4.1. Desain Penelitian**



#### 4.1.2. Pendekatan Konstruktivisme

Mengungkapkan tujuan dalam penelitian ini, yaitu untuk mengetahui dan mengkonstruksi faktor keberhasilan usaha yang dijalankan oleh pelaku usaha kerajinan tenun ikat, dalam penelitian dikaji secara kualitatif untuk mengungkapkan pemikiran, semua makna dan data yang sebenar-benarnya terjadi pada pelaku usaha tenun ikat tersebut. Menurut Hidayat, 2003 paradigma konstruktivisme sendiri merupakan pengungkapan gagasan dari paham yang menggunakan pengamatan dan objektivitas untuk mengungkapkan suatu fenomena atau kejadian riil dan juga mengungkapkan suatu ilmu pengetahuan. Pandangan ini menunjukkan ilmu sosial sebagai analisis yang sistematis terhadap suatu aksi sosial yang mempunyai makna (*socially meaningful action*) dengan cara mengamati pelaku sosial yang bersangkutan secara langsung dan terperinci. Hal ini bertujuan untuk menciptakan dan memelihara atau mengelola dunia sosial dari pelaku sosial tersebut.

Peneliti konstruktivis seperti Patton, 2002 mempelajari beragam kejadian riil yang terkonstruksi oleh individu dan dampak atau pengaruh dari konstruksi tersebut bagi kehidupan individu satu dengan lainnya. Dalam konstruktivis, yang dialami oleh individu mempunyai pengalaman-pengalaman yang menarik. Dengan berbagai pengalaman yang dialami langsung oleh setiap individu, peneliti konstruktivis dapat menggunakan strategi ini untuk menggali setiap pandangan dari individu yang diteliti dan pandangan yang diceritakan akan lebih valid. Konstruktivis sendiri memiliki tiga kriteria paradigma yang berbeda. Ketiga kriteria ini yaitu ontologi, epistemologi, dan metodologi. *Pertama*, ontologi, paradigma konstruktivis yang melihat kejadian nyata sebagai hal yang ada dan benar terjadi tetapi kejadian nyata tersebut bersifat majemuk, serta memiliki



makna yang berbeda antara setiap individu. *Kedua*, epistemologi, dimana peneliti lebih menggunakan pandangan subjektif atau pandangan pribadi dengan tujuan untuk memetakan makna yang sudah dikonstruksi oleh individu yang diteliti.

*Ketiga*, metodologi, dalam paradigma ini digunakan macam-macam pengkonstruksian, kemudian mengumpulkannya dalam satu konsensus atau kesepakatan akhir. Untuk mencapai kesepakatan akhir digunakan dua aspek yaitu proses hermeunetik dan proses dialetik. Hermeunetik, menurut Neuman, 2003 adalah kegiatan yang memasukkan teks, percakapan, tulisan dan gambar dalam melakukan penelitian. Sedangkan dialetik adalah lebih menggunakan pendekatan dialog dengan tujuan subyek yang diteliti dapat digali dan dianalisis pemikirannya yang kemudian dibandingkan dengan pemikiran dari peneliti. Dengan demikian, akan terbentuk komunikasi yang harmonis dan interaksi yang selaras antara subyek yang diteliti dengan peneliti itu sendiri dalam mencapai hasil penelitian yang akurat dan maksimal.

Sesuai dengan penjelasan diatas, dalam penelitian ini menggunakan level metodologi, dimana peneliti mengkontruksi faktor keberhasilan baik faktor keuangan maupun faktor non keuangan dari pelaku usaha kerajinan tenun ikat dengan melibatkan aspek hermeunetik (meenggunakan panduan wawancara, tulisan atau gambar) dan menggunakan aspek dialetik (membangun dialog langsung dengan subyek dalam penelitian yang adalah pelaku aktif usaha kerajinan tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*). Dari data yang didapat dalam membangun pemikiran antara peneliti dan subyek dalam penelitian terkait dengan faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat baik secara hermeunetik dan dialetik, peneliti mengkonstruksi faktor-faktor keberhasilan yang diungkapkan secara jelas, dan realistik itu kedalam



interpretasi pemahaman yang sesuai dengan ilmu pengetahuan manajemen, dan mempermudah pembaca untuk mengetahui faktor-faktor keberhasilan apa saja yang terjadi kedalam bagan faktor keberhasilan.

#### 4.2. Setting Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan untuk mengetahui faktor keberhasilan pengrajin tenun ikat yang tergabung dalam kelompok Tenun Ikat *Bia Berek* yang beralamatkan di Kuneru, kelurahan *Manumutin* kecamatan Kota Atambua, Kabupaten Belu-NTT. Pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* dipilih, dengan alasan karena pengrajin ini mampu mempertahankan usaha tenun ikat yang sudah digeluti bertahun-tahun lamanya dan usaha tenun ikat tersebut menguntungkan perekonomian bagi rumah tangga masing-masing pengrajin, sehingga dapat digunakan sebagai subjek penelitian untuk menggali informasi faktor kesuksesan perajin tersebut.

#### 4.3. Teknik Pengumpulan Data

##### 4.3.1. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data yaitu data yang bersifat primer (*langsung*) melalui observasi dan wawancara, juga data yang bersifat sekunder (*pustaka*) melalui dokumentasi dan materi-materi visual untuk merekam atau mencatat informasi. Pertama, data yang bersifat primer (*langsung*) menggunakan wawancara. Wawancara tersebut dilakukan kepada pengrajin tenun ikat yang bernaung pada kelompok tenun ikat *Bia Berek* yang dalam kesehariannya menjalankan usaha tenun ikat untuk menopang perekonomian rumah tangga pengrajin masing-masing. Kedua, data yang bersifat sekunder (*pustaka*) yang diperoleh dari dokumen, arsip, catatan pemesanan kain tenun (buku pemesanan) yang dimiliki oleh masing-masing pengrajin. Data ini

digunakan untuk membantu peneliti dalam mengungkapkan faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat yang dialami dan dirasakan oleh setiap pengrajin.

#### 4.3.2. Teknik Pengumpulan Data

##### 4.3.2.1. Penelitian ini menggunakan teknik penelitian:

- a) Observasi, merupakan perhatian atau pengamatan berfokus pada masalah yang terjadi, gejala atau sesuatu. Penelitian ini menggunakan observasi secara sederhana dimana pengamatan dilakukan tanpa kontrol ilmiah yang mana peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap pengrajin tenun ikat yang dipilih sebagai subyek penelitian tentang kejadian nyata dan langsung dirasakan, dialami dan atau terjadi pada informan.
- b) Wawancara semi terstruktur, merupakan proses menemukan masalah dengan terbuka, dimana informan dimintai pendapat dan idenya oleh peneliti. Wawancara dilakukan secara terbuka, namun tetap menggunakan pedoman wawancara untuk menghindari adanya pertanyaan yang terlewat.
- c) Dokumentasi, menggunakan analisis pada dokumen yang dapat mendukung penelitian ini. Penelitian ini menggunakan dokumen seperti buku-buku dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan faktor keberhasilan UKM. Dokumen yang sudah dikumpulkan, selanjutnya dipakai oleh peneliti untuk melakukan proses penyusunan *database* penelitian. penyusunan *database* penelitian ini merupakan proses penyimpanan data yang telah dikumpulkan mengenai informasi umum, rekaman audio wawancara, transkrip hasil wawancara, dan catatan saat wawancara. Penyusunan *database* tersebut dilakukan dengan tujuan

agar dapat memelihara rantai peristiwa dari penelitian terhadap data asli serta memudahkan dalam proses analisis data. Selain itu, peneliti juga melakukan dokumentasi dalam bentuk foto sebagai bukti pelaksanaan proses penelitian dan sebagai gambaran informasi umum tentang aktivitas operasional yang dilakukan oleh perajin tenun ikat tersebut.

#### 4.3.2.2. Penentuan Informan

Informan yang ditentukan dalam penelitian berfungsi untuk memperoleh informasi dan pandangan yang maksimal, tidak untuk digeneralisasikan (Creswell, 2007). Purposive sampling digunakan untuk memilih informan dalam penelitian ini. Salah satu bentuk dari purposive sampling adalah informan dipilih secara sengaja untuk memperoleh informasi yang mungkin tidak didapatkan dari informan lain (Maxwell, 1996). Kriteria sampling mengharuskan informan dipilih berdasarkan fenomena yang dialami selama waktu penelitian (Creswell, 2007). Informan kunci (*key informan*) dalam penelitian ini adalah informan yang mempunyai pengalaman dan merupakan pelaku usaha dalam kerajinan tenun ikat sehingga dalam pemberian informasi, data yang didapat mengenai Konstruksi Faktor Keberhasilan Pengrajin Tenun Ikat dapat diperoleh dengan relevan. Terdapat empat kriteria yang digunakan dalam menentukan informan yang ideal, (Neuman, 2014) yaitu :

1. Orang yang benar-benar mengetahui apa yang terjadi pada Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek*. Informan tersebut masih terlibat di tempat objek dan telah tergabung serta bekerja selama 5 tahun pada Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek*.



2. Individu saat ini terlibat di lapangan. Dalam hal ini, dipilih informan yang aktif menjalankan usaha tenun ikat pada Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek*, sehingga dapat memberikan informasi yang akurat.

3. Orang yang dipilih adalah orang yang bisa memberikan waktunya bersama dengan peneliti. Artinya, informan yang sudah dipilih, bersedia meluangkan waktunya untuk diwawancara oleh peneliti.

4. Individu yang tidak termasuk dalam analisis. Orang yang tidak analitis namun mengetahui dengan baik fenomena di Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek* yang ada tanpa melakukan analisis.

Selain karena empat alasan yang telah disebutkan sebelumnya, karakteristik informan yang dipilih juga semuanya dengan gender (wanita) karena sesuai dengan tradisi turun temurun di Kabupaten Belu, yang menenun adalah perempuan bukan laki-laki. Usia rata-rata informan antara 36-57 tahun. Informan juga sudah menjalankan usaha kerajinan tenun ikat untuk menambah pendapatan keluarga kurang lebih lima tahun lamanya. Terakhir, dipilihnya informan karena terlibat langsung dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat oleh Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek* dalam sektor industri pengolahan.

Berdasarkan penjelasan di atas, informan yang dipilih untuk penelitian ini, dapat dilihat pada tabel 4.2. dibawah ini:

**Tabel 4.2. Daftar Informan Penelitian**

NO	NAMA INFORMAN	JABATAN
1	Viktoria Nai Mau	Ketua Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i>
2	Maria Goreti Bisoi	Sekretaris Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i>
3	Agustina Mau	Bendahara Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i>
4	Martha Kailou	Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i>
5	Ermelinda Selestina Nai Mau	Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i>

Sumber: Diolah sendiri (2020)

#### 4.4. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode, yang dipopulerkan oleh Miles dan Huberman tahun 1994 yang dikutip langsung dalam Sekaran dan Bougie (2013) untuk melakukan analisis data. Tahapan dalam proses analisis data menurut metode tersebut adalah sebagai berikut:

##### 1. Reduksi Data

Proses reduksi data merujuk pada proses pemilihan, koding, dan kategorisasi data. Proses ini dilakukan untuk mereduksi data penelitian melalui koding dan kategorisasi sehingga hanya data yang bermakna yang digunakan. Data dari catatan lapangan perlu dirangkum dan diseleksi dengan cara dimasukkan ke dalam kategori, tema, fokus, atau permasalahan tertentu.

##### 2. Penyajian Data

Proses penyajian data merupakan cara yang digunakan peneliti untuk menampilkan data yang telah direduksi melalui berbagai media agar dapat membantu peneliti mengerti apa yang terjadi.

##### 3. Penarikan Kesimpulan

Proses penarikan kesimpulan merupakan aktivitas yang dilakukan peneliti setelah melakukan reduksi data dan menampilkan data dalam cara yang mudah dipahami. Dalam bagian ini analisis data yang dilakukan dapat menjawab fokus atau rumusan masalah penelitian dengan cara mengetahui dan menganalisis makna, kemudian membuat kesimpulan dari data yang sebelumnya telah disajikan. Reduksi data dan tampilan data yang mudah dipahami akan membantu peneliti dalam menarik kesimpulan penelitian.

#### 4.5. Keabsahan Data

Mengekoreksi keabsahan data, maka perlu dilakukan suatu prosedur yang akurat untuk menghindari kekurangan-kekurangan dalam penelitian.

Pemeriksaan keabsahan data wajib dilakukan dalam setiap penelitian terlebih lagi untuk penelitian kualitatif dimana peneliti merupakan instrumen atau alat dari penelitian itu sendiri. Menurut Lincoln and Guba, 1985 ada empat kriteria yang dijadikan acuan untuk menentukan keabsahan data. Ke empat kriteria tersebut yang digunakan sebagai standar adalah sebagai berikut:

1. Pengujian derajat kepercayaan (*credibility*), yaitu untuk menjamin hasil penelitian data dipercaya/kredibel. Sebagaimana, tujuan penelitian adalah untuk menerangkan atau memahami kejadian yang menarik perhatian dan partisipan (satu-satunya orang yang dapat menilai secara sah kredibilitas hasil penelitian), maka strategi yang dilakukan antara lain dengan triangulasi.
2. Pengujian keteralihan (*transferability*). Kriteria ini mengacu kepada tingkat kemampuan hasil penelitian yang dapat dijelaskan secara umum atau dijelaskan pada keadaan yang lain. Keteralihan ini merupakan kewajiban dalam mengungkapkan dalam konteks generalisasi. Oleh karena itu, deskripsi dilakukan secara rinci dengan harapan pembaca dapat memahami secara baik hasil penelitian, sehingga kemungkinan transfer dan penerapan hasil penelitian ini dapat dilakukan atau diterapkan oleh orang lain pada kajian yang lain.
3. Pengujian kebergantungan (*dependability*). Kriteria kebergantungan sama halnya dengan reliabilitas di dalam penelitian kuantitatif. Guna memenuhi asumsi replikasibilitas (*replicability*) atau yang diulang-

ulang (*repeatability*), maka uji kebergantungan dilakukan melalui seluruh rangkaian proses penelitian, misalnya prosedur pengambilan data, cara mengolah data, cara pemilihan sampel dan penentuan informan, dan teknik analisis datanya. Untuk kepentingan kebergantungan, dilakukan wawancara langsung ke tempat informan melakukan aktivitas menenun, dengan harapan pengambilan datanya lebih akurat dengan instrumen, yakni peneliti sendiri untuk melakukan pemotretan obyek, dan mencatat informasi.

4. **Obyektivitas (*confirmability*).** Kriteria obyektivitas ini menjelaskan pada tingkat kemampuan hasil penelitian yang dapat dikonfirmasi oleh orang lain. Untuk kepentingan obyektivitas, dilakukan berbagai strategi melalui pendokumentasian prosedur untuk mengecek kembali seluruh data. Hal ini dimaksudkan agar tidak ada satupun data yang luput dalam pengumpulan data yang memungkinkan adanya bias dalam data tersebut. Pada intinya, pemeriksaan keabsahan data dilakukan dengan maksud agar peneliti dapat menjamin bahwa temuan dan interpretasi dilakukan secara akurat (Creswell, 2007). Akurasi dan kredibilitas dalam penelitian adalah penting, mengingat peneliti kualitatif biasanya tidak menggunakan kata *bias* dalam penelitiannya, akan tetapi dikatakan bahwa semua penelitian adalah interpretatif. Oleh karena itu, peneliti harus menjadi reflektif diri mengenai perannya dalam penelitian, bagaimana peneliti tersebut menginterpretasikan temuan, dan sejarah personal dan politiknya yang berguna untuk membangun interpretasinya (Creswell, 2007).



## BAB V

### PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

#### 5.1. Gambaran Umum Kelompok Tenun Bia Berek

Nama *Bia Berek* adalah nama yang sudah lama dikenal oleh masyarakat di Kuneru, kelurahan Manumutin, Kecamatan kota Atambua khususnya masyarakat bersuku Kemak. Nama *Bia Berek* diyakini oleh masyarakat suku Kemak sebagai nama yang sakral sebagaimana dengan cerita sejarah yang ditinggalkan. *Bia* dalam bahasa Kemak memiliki arti “Air”, sedangkan *Berek* adalah nama orang kemak yang menemukan sumber mata air disekitaran desa Kuneru tersebut. Dahulu diceritakan oleh ibu-ibu kelompok tenun bahwa ada sebuah mata air yang ditemukan oleh Berek ketika sedang berkebun. Mata air ini menampung air bersih yang sangat melimpah ruah sehingga masyarakat sekitar mata air tersebut dapat menggunakannya. Saat masyarakat di Kabupaten Belu mengalami musim kemarau, dimana ketersediaan air bersih sangat kurang bahkan kesusahan air, masyarakat di Kuneru jauh dari keadaan susah air bersih karena kebutuhan masyarakat kuneru dipenuhi oleh ketersediaan air yang ada pada mata air tersebut.

Berjalannya waktu, mata air tersebut diubah menjadi sebuah sumur yang layak pakai untuk memenuhi kebutuhan ketersediaan air bersih untuk masyarakat suku Kemak di Kuneru. Hingga penelitian ini dilakukan tepat bulan mei tahun 2020 peneliti menemukan dan melihat secara langsung bahwa sumur yang diceritakan itu, masih dalam keadaan bagus yang layak pakai dan air yang ada pada sumur tersebut juga bersih, jernih dan sangat memenuhi ketersediaan air untuk masyarakat sekitarnya. Banyak masyarakat mengambil air dari sumur

tersebut untuk kebutuhan rumah tangga, mandi, mencuci pakaian juga mencuci *futus* yang diberi pewarnaan alami. Berdasarkan cerita sejarah yang dikenang oleh masyarakat suku Kemak di Kuneru, masyarakat disana menyematkan nama sumur itu dengan sebutan *Bia Berek* yang bila diartikan dalam bahasa Indonesia yaitu air *Berek* atau air yang ditemukan oleh *Berek*. Sehingga pada tahun 2007 ketika kelompok tenun ikat ibu-ibu penenun yang ada di desa Kuneru dibentuk, ibu-ibu pengrajin sepakat menggunakan nama kelompok *Bia Berek*, dengan harapan usaha tenun yang dijalankan juga dapat mengalir baik dan berkelanjutan sama seperti sumur *Bia Berek* yang selalu mengalir dan memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kelompok tenun *Bia Berek*, dibentuk pada tahun 2007 dengan anggota awal sebanyak 10 orang. Dibentuknya kelompok tenun ini adalah untuk memenuhi pelatihan yang dilakukan oleh kelurahan Manumutin dalam kegiatan P2KP (Program Penanggulangan Kemiskinan di Perkotaan). Dalam pelatihan tersebut, kelompok tenun ikat *Bia Berek* mendapat bantuan bahan berupa benang untuk menenun. Pelatihan tersebut didampingi oleh pemerintah Kabupaten Belu yang ada, di jajaran kelurahan di desa Kuneru. Kemudian pada tahun 2010, kelompok tenun ikat *Bia Berek* mendapat kunjungan dari Ibu Mari Elka Pangestu yang saat itu menjabat sebagai Menteri Perdagangan Indonesia.

Berdasarkan kunjungan Ibu Mari Elka Pangestu, membangun mitra kerja antara kelompok tenun ikat *Bia Berek* dengan salah satu bank di Indonesia yaitu Bank Nasional Indonesia (BNI) untuk memberikan pinjaman dengan bunga yang rendah yaitu 1% dengan total pinjaman Rp.15.000.000 untuk dikelola oleh kelompok tenun ikat *Bia Berek*, dalam mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat.

Kerjasama ini terjadi dengan sangat lancar dan baik, sehingga pada tahun 2012 kelompok tenun ikat *Bia Berek* mendapat kesempatan untuk memamerkan kain tenun ikat yang diproduksi oleh anggota kelompok pada pameran Pekan Raya Jakarta (PRJ) atau yang biasa dikenal dengan Jakarta Fair. Kelompok tenun ikat *Bia Berek*, mengutus sekretaris kelompok yaitu Ibu Maria Goreti Bisoi untuk membawa nama kelompok dan tentunya kain tenun yang merupakan hasil dari tenunan anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Tidak berhenti sampai disitu, pada tahun 2012 juga pihak BNI memberikan kenaikan plafon pinjaman kepada kelompok, sebesar Rp.30.000.000. Hal ini dilakukan oleh BNI karena melihat kemampuan kelompok tenun ikat *Bia Berek* yang lancar dan konsisten dalam melakukan pengembalian pinjaman tersebut. Sehingga tidak terjadi kredit tidak berjalan atau kredit macet antara pihak bank dan UKM. Dalam pinjaman kedua juga diterima oleh kelompok tenun ikat *Bia Berek* dan berhasil dikembalikan sebelum tanggal jatuh tempo yang ditentukan. Pinjaman ini dialokasikan kepada anggota kelompok untuk dibagi sama rata dalam pengadaan bahan juga kebutuhan lainnya untuk menenun.

Kerja keras, kerja yang konsisten dan tidak pantang menyerah dari anggota kelompok untuk mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat, pada tahun 2015 kelompok tenun ikat *Bia Berek* mendapat kepercayaan sebagai kelompok tenun terpilih untuk dikunjungi oleh Kementerian Sosial dan pihak Bappeda di Kabupaten Belu. Pada saat itu, keadaan kelompok tenun ikat ini masih belum memiliki galeri atau semacamnya untuk memajang, mempromosikan dan menjual kain tenun hasil produksi anggota kelompok. Saat kunjungan dilakukan, ibu-ibu penenun hanya membenteng dua tikar besar yang bersih dan layak sebagai alas untuk meletakkan hasil produksi tenunan dari



anggota kelompok. Melihat kekurangan tersebut, selesai kunjungan pihak Bappeda (Badan Perencanaan Pembangunan Daerah) Kabupaten Belu menginstruksikan kepada anggota kelompok untuk membuat proposal permohonan pembangunan galeri mini untuk menjual dan mempromosikan hasil produksi kain tenun dari kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Tentunya hal ini tidak terlepas dari instruksi utama yaitu Kementerian Sosial untuk Bappeda kemudian ke anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek*.

Hal ini sangat membawa keberuntungan bagi pihak ibu-ibu anggota kelompok, karena ibu-ibu pengrajin akan mendapat tempat yang layak untuk membangun galeri mini tempat menjual hasil tenunan. Dari proposal yang dibuat, ibu-ibu anggota kelompok mendapat dana hibah murni dari Kementerian Sosial dan Bappeda sebesar Rp.50.000.000 untuk membangun galeri mini tersebut.

Dana hibah murni yang diberikan tentunya selalu di *monitoring* atau di kontrol oleh pihak Bappeda, agar pembangunan sesuai dengan apa yang diharapkan. Pihak kelompok tenun ikat *Bia Berek* menggunakan dana tersebut dengan sebaik-baiknya, sehingga ketika peneliti datang dan bersama-sama dengan ibu-ibu penenun, peneliti dapat melihat secara langsung galeri mini tersebut sangat berfungsi dengan baik sesuai dengan yang seharusnya untuk menjual, dan mempromosikan kain tenun hasil produksi anggota kelompok. Tanah tempat berdirinya bangunan merupakan swadaya dari masyarakat yaitu ketua kelompok dari anggota kelompok ini, yaitu Ibu Viktoria Nai Mau yang mendedikasikan dan memberikan tanah tersebut sebagai swadaya untuk memperlancar semua kebutuhan atas pembangunan galeri mini tersebut.

Selain digunakan untuk membangun galeri mini, dan membeli dua etalase besar, satu meja, satu rak, dan empat kursi sebagai persediaan didalam galeri,





menjadi instruktur dan narasumber dari pelatihan dan pendampingan kepada kelompok tenun ikat di kabupaten Belu yang belum begitu berkembang.

Selain itu, pihak pemerintah terkait juga memberikan kesempatan untuk kelompok tenun ikat *Bia Berek* mengikuti pentas seni, pameran seni yang mengusung dan memperkenalkan kebudayaan asli Kabupaten Belu yaitu menenun. Kerjasama yang lainnya juga dilakukan dengan membeli hasil tenunan yang diproduksi oleh anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek* untuk dipajang dan promosikan lebih lanjut pada galeri yang ada di Dekranasda juga galeri tenun Atambua (galeri tenun utama di kabupaten Belu), sehingga masyarakat luar yang datang berkunjung di kabupaten Belu dapat disuguhkan dengan berbagai jenis kain tenun yang diproduksi oleh anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek* dan kelompok tenun ikat lainnya yang ada di Kabupaten Belu. Hal ini menunjukkan kerjasama dan dukungan yang positif bagi ibu-ibu pengrajin tenun ikat yang ada di lingkup anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek* juga anggota kelompok lainnya agar tetap semangat untuk mempertahankan, melestarikan tradisi dan kebudayaan leluhur nenek moyang orang Belu dengan menenun.

## 5.2. Deskripsi Informan

Informan dalam penelitian ini terdiri dari tiga bagian yaitu, pertama, informan kunci (*key informant*) yang dirangkum dalam tabel 5.1. dibawah ini:

**Tabel 5.1.**  
**Daftar Informan Kunci**

No.	Nama Informan	Jabatan	Informan
1.	Viktoria Nai Mau	Ketua kelompok tenun ikat <i>Bia Berek</i>	Informan 1
2.	Maria Goreti Bisoi	Sekretaris kelompok tenun ikat <i>Bia Berek</i>	Informan 2
3.	Agustina Mau	Bendahara kelompok tenun ikat <i>Bia Berek</i>	Informan 3

Sumber : Data Lapangan Diolah (2020)

Informan kedua dalam penelitian ini memiliki peran dalam proses triangulasi sumber data. Daftar informan yang digunakan untuk triangulasi sumber data dirangkum dalam tabel 5.2. di bawah ini:

**Tabel 5.2.**  
**Daftar Informan untuk Triangulasi Sumber Data**

No.	Nama Informan	Jabatan	Informan
1.	Martha Kailou	Anggota kelompok tenun ikat <i>Bia Berek</i>	Informan 4
2.	Emerlinda Selestina Nai Mau	Anggota kelompok tenun ikat <i>Bia Berek</i>	Informan 5

Sumber : Data Lapangan Diolah (2020)

Informan ketiga dalam penelitian ini adalah individu non analisis. Artinya, informan yang tidak analitis namun mengetahui dengan baik fenomena keberhasilan dari pelaku usaha kerajinan tenun ikat di Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek* yang ada, tanpa melakukan analisis. Namun, informan ini memberi informasi kepada peneliti tentang beberapa keterkaitan dengan kelima informan yang ada dalam penelitian, berkaitan dengan kerjasama maupun dukungan seperti pelatihan dan pendampingan dengan kelima informan tersebut. Individu non analisis yang dimaksud, seperti pada tabel 5.3. dibawah ini:

**Tabel 5.3.**  
**Daftar Informan Non Analisis**

No.	Nama Informan	Instansi Terkait
1.	Drs. Rainer Koli	Dinas Pariwisata
2.	Valentina Novita Bere, ST	Dinas Perindustrian dan Perdagangan
3.	Irene Tefa	Dekranasda Kabupaten Belu

Sumber : Data Lapangan Diolah (2020)

Adapun profil dari setiap informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1/IM)

Ibu Viktoria Nai Mau adalah seorang ibu rumah tangga, berusia 50 tahun. Beliau menekuni kerajinan tenun ikat sejak beliau berusia 15 tahun, yang mana

beliau dilatih oleh ibu kandungnya. Namun, untuk menjadikan kerajinan tenun ikat sebagai usaha untuk mendapatkan uang, baru ditekuni sejak tahun 2008.

Sampai sekarang, ibu Viktoria Nai Mau atau yang akrab disapa ibu Iton, sudah mengalami perubahan yang luar biasa atau dapat dikatakan mencapai keberhasilan dengan menekuni usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dilakukannya selama 12 tahun. Didalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, ibu Iton dipercayakan sebagai ketua kelompok sejak tahun 2007 kelompok ini dibentuk hingga sekarang. Tugas yang dilakukan oleh Ibu Iton adalah sebagai berikut:

- Menjaga galeri mini tenun ikat, tempat dipasarkannya kain tenun dari anggota kelompok.
- Bersama sekertaris dan bendahara, mengatur keuangan atau hal yang bersifat non keuangan yang dipercayakan kepada kelompok dari berbagai pihak.
- Menjadi instruktur dalam pelatihan atau pendampingan terkait dengan kerajinan tenun ikat, bila bekerjasama dengan pihak pemerintah, swasta atau sekedar melatih kelompok binaan lainnya diluar kelompok tenun ikat *Bia Berek*.
- Menjadi narasumber, yang dipercayakan kelompok apabila mendapat kunjungan dari berbagai pihak ke galeri tenun ikat *Bia Berek*.

## **2. Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2/EB)**

Ibu Maria Goreti Bisoi atau yang akrab disapa ibu Ety, adalah wanita berusia 37 tahun yang sudah bergabung didalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* sejak tahun 2007. Jabatan sekertaris yang diamanahkan kepada beliau dari dibentuknya kelompok ini, masih dipercayakan hingga sekarang. Ibu Ety Bisoi menekuni kerajinan tenun ikat, sejak beliau duduk dibangku SMA. Beliau



mempelajari kerajinan tenun ikat, yang lebih dikhususkan dengan motif suku Kemak karena beliau mengikuti suaminya yang asli masyarakat suku Kemak, dan tinggal diantara ibu-ibu penenun sehingga keterampilan akan tenun ikat makin dikuasai oleh ibu Ety Bisoi. Dapat dikatakan bahwa beliau mempelajari kerajinan tenun ikat secara otodidak. Menjalankan usaha kerajinan tenun ikat sendiri sudah ditekuni selama 10 tahun lamanya, sejak tahun 2010 hingga sekarang. Tugas yang dilakukan oleh ibu Ety Bisoi sebagai sekretaris didalam kelompok adalah sebagai berikut:

- Bersama ketua dan bendahara kelompok mengatur kegiatan yang bersifat keuangan dan non keuangan yang ada didalam kelompok.
- Menjadi narasumber kedua setelah ketua, untuk memberikan informasi seputar kelompok tenun ikat *Bia Berek*.
- Mempromosikan kain tenun ikat yang diproduksi oleh anggota kelompok melalui media sosial atau darimulut ke mulut atau mengantarkannya langsung kepada dinas-dinas terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Pariwisata, DEKRANADA di Kabupaten Belu atau dengan pihak lainnya.

### 3. Ibu Agustina Mau (Informan 3/AM)

Ibu Agustina Mau atau yang biasa akrab disapa Ibu Agus Mau, adalah wanita berusia 45 tahun yang sudah sejak berusia remaja sudah mempelajari dengan baik kerajinan tenun ikat yang menjadi warisan leluhur orang Belu.

Beliau adalah satu-satunya anggota dan informan terpilih yang memiliki kemahiran khusus untuk menenun kain yang biasa dipakai oleh pengantin pria dan wanita dari suku Kemak. Artinya, apabila ada permintaan akan kain jenis tersebut, Ibu Agus adalah anggota yang ditunjuk untuk mengerjakannya.

Menekuni usaha kerajinan tenun ikat juga sudah dilakukan sejak tahun 2007, yang mana beliau sudah aktif menjadi pelaku usaha kerajinan tenun ikat selama 13 tahun lamanya. Selain sebagai bendahara yang ditunjuk dan disepakati oleh anggota didalam kelompok, tugas lainnya yang dilakukan oleh Ibu Agus Mau adalah sebagai berikut:

- Mengatur keuangan yang diperoleh dari hasil penjualan kain tenun ikat yang diproduksi oleh anggota kelompok.
- Sesekali menjadi instruktur atau narasumber untuk memberikan pelatihan dan pendampingan untuk kegiatan tenun yang dilakukan oleh pihak pemerintah, atau swasta jika ketua dan sekertaris berhalangan hadir.
- Membantu anggota kelompok lainnya, yang sudah berusia 55 tahun keatas, dalam hal kegiatan pencelupan warna pada futus secara alami.
- Mengemban tugas khusus untuk memenuhi pemesanan kain tenun yang dipakai oleh pengantin pria dan wanita bagi mereka yang berasal dari masyarakat asli suku Kemak.

#### 4. Ibu Martha Kailou (Informan 4/AK)

Ibu Martha Kailou atau yang akrab disapa Ibu Ata Kailou adalah informan dengan usia tertua yait 57 tahun. Didalam kelompok beliau juga merupakan anggota yang terbilang sudah lama dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat ini. Beliau belajar menenun sejak tahun 1976, diamana saat itu beliau baru selesai menamatkan diri dibangku sekolah rakyat. Beliau dilatih oleh nenek dan ibu kandungnya, sehingga untuk menenun sudah bukan pekerjaan baru yang tekuni oleh Ibu Ata Kailou. Dahulu, untuk menjual kain tenun yang diproduksi



dengan membawa hasil di toko-toko yang mau membeli. Dengan adanya galeri tenun yang dimiliki oleh kelompok tenun ikat Bia Berek sekarang ini, Ibu Ata Kailou merasa sangat terbantu karena setiap hasil produksi kain tenunnya dapat dipasarkan dengan mudah dan langsung sampai kepada tangan konsumen dengan mudahnya. Selain menjual digaleri tenun ikat Bia Berek, Ibu Ata Kailou juga memiliki beberapa pelanggan tetap yang sudah mengenalnya secara akrab sejak dahulu. Sehingga, beliau juga merasa terbantu dengan mereka (pelanggan) yang sudah mengenalnya dan langsung membeli kain tenun dirumah tempat tinggalnya.

#### **5. Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5/LM)**

Ibu Emerlinda Selestina Nai Mau atau yang akrab disapa Ibu Linda Nai Mau adalah seorang pelaku usaha kerajinan tenun ikat yang juga adalah anggota yang mahir membuat produk-produk lainnya dari tenun ikat selain dalam bentuk kain. Mengawali usaha sejak tahun 2010, dan aktif menjalankan usaha kerajinan tenun ikat sejak 2012, yang mana sudah 8 tahun lamanya. Didalam kelompok tenun ikat Bia Berek, Ibu Linda satu-satunya anggota yang banyak menghabiskan pekerjaannya dimesin jahit untuk mengolah kembali kain tenun ikat menjadi barang bernilai guna lainnya seperti tas, sajadah, aksesoris, satu set perlengkapan meja makan dan lainnya dari kain tenun ikat. Kain tenun yang diolah kembali menjadi produk-produk ini biasanya ditenun sendiri olehnya, namun tidak menutup kemungkinan beliau juga mengambil lagi kain yang sudah diproduksi dan dijual oleh ibu-ibu anggota kelompok tenun ikat *Bia Berek* didalam galeri, dengan tujuan bahan mudah didapatkan juga dapat memutar kembali keuangan hanya didalam kelompok. Produk-produk yang sudah jadi, dipasarkan juga digaleri tenun ikat Bia Berek, sementara lainnya dipromosi lewat media

sosial milik pribadi. Hasil yang didapatkan dari penjualan produk-produk ini, juga sangat membantu perekonomian keluarga ibu dua orang anak ini, juga dapat melanjutkan kestabilan usahanya.

### 5.3. Hasil Penelitian

Bagian ini memaparkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bersama ibu-ibu pengrajin dari kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Sebelum melakukan wawancara, peneliti terlebih dahulu bertemu dengan masing-masing informan untuk meminta persetujuan diwawancarai guna menjadi informan dalam penelitian ini. Adapun persetujuan untuk diwawancarai disetujui pada bulan april 2020. Ditengah pandemi covid-19, akhirnya peneliti boleh mendapat kesempatan untuk bersama-sama dengan informan sejak bulan mei 2020 sampai bulan agustus 2020. Terhitung penelitian ini dilakukan selama kurang lebih empat bulan lamanya sebab mempertimbangkan aturan protokoler kesehatan covid-19 yang berlaku di Kabupaten Belu. Hasil wawancara dengan informan, dapat memberikan gambaran dan membantu peneliti untuk mengkonstruksi faktor keberhasilan baik faktor keuangan dan faktor non keuangan dari pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* tersebut. Semua informan dapat ditemui langsung oleh peneliti sehingga wawancara dapat dilakukan secara tatap muka tanpa menggunakan media penghubung lainnya seperti telepon atau email dan sebagainya. Apabila ada informasi yang kurang atau peneliti membutuhkan informasi tambahan dari informan, dapat juga dilakukan secara langsung karena tempat tinggal peneliti dengan galeri mini tempat berkumpulnya pengrajin tenun ikat *Bia Berek* ataupun tempat tinggal informan dapat dijangkau.



### 5.3.1. Faktor Keuangan

#### 5.3.1.1. Aset Lancar

Aset lancar yang berusaha didalami dari informan berhubungan dengan persediaan produk olahan kain tenun yang menjadi aset utama dalam usaha kerajinan tenun ikat. Lebih lanjut juga mengetahui adakah kendala yang dialami langsung oleh pelaku usaha kerajinan tenun ikat *Bia Berek* dalam memenuhi ketersediaan produk olahan kain tenun tersebut, serta kepuasan konsumen terhadap hasil olahan kain tenun tersebut. Hal ini diungkapkan oleh informan sebagai berikut:

**Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

#### 1. Ketersediaan produk olahan kain tenun

*“Saya sudah menjalankan usaha kain tenun ini bukan baru-baru saja kaka, artinya untuk memenuhi persediaan kain tenun untuk dijual itu harus benar-benar sesuai dengan kemauan yang beli (konsumen). Jadi setiap hari saya dan mama-mama di Bia Berek itu tenun. Kain tenun yang kami buat, yang saya buat juga harus sesuai dengan yang orang mau. Tidak sembarang tenun. Kalau orang mau beli dengan motif apa, atau model bagaimana pasti saya siap. Itu untuk yang minta, kalau stok untuk lainnya pasti selalu ada karena tenun setiap hari, jadi persediaan pasti selalu ada, tidak pernah kosong.”*

#### 2. Kendala dalam pemenuhan ketersediaan kain tenun

*“Kendala untuk siap kain tenun ini kalau saya di waktu kaka, jadi biasanya kalau sudah target ini hari tenun dua lembar kain, biasanya tidak selalu jadi. Karena saya juga ada pekerjaan rumah juga, atau ada keperluan diluar. Tapi itu kalau benar-benar ada sibuk. Jadi tidak selalu rasa kendala itu. Selebihnya bisa ma iton atur karena tenun ini kita suka juga, cinta juga jadi pasti belabelan untuk tenun duluan.”*

#### 3. Kepuasan Konsumen

*“Untuk konsumen puas ni, pasti puas kaka. Kalau saya selama bertahun-tahun usaha kain tenun pasti utama supaya orang (konsumen) datang kembali beli, jadi untuk itu kita harus tenun yang bagus, rapi, cantik, sesuai kemauan mereka, supaya mereka puas dan datang kembali ke kami Bia Berek ini.”*

**Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:**

1. Ketersediaan produk olahan kain tenun

*“Kain tenun yang anggota Bia Berek buat untuk kasih masuk di galeri itu tidak boleh kosong kaka. Jadi sudah sejak Bia Berek ini dibentuk, apalagi ada galeri, kami sudah sepakat harus ada kain tenun terus. Sehingga pembeli yang cari kain tenun itu selalu ada pilihan karena ada persediaan di galeri. Nah selain di galeri, kami juga masing-masing sedia juga kain tenun yang kami buat untuk persediaan pribadi atau yang dijual sendiri. Jadi sampai sekarang untuk kain kurang itu belum pernah terjadi di kami masing-masing atau di kelompok.”*

2. Kendala dalam pemenuhan ketersediaan kain tenun

*“Kalau ma eti, hampir tidak pernah rasa ada kendala untuk persediaan kain tenun. Paling hanya bagi waktu antara jadi kader posyandu di kelurahan manumutin dengan pulang harus buat kain tenun. Tapi itu semua bisa dihandle, karena suami bantu juga. Di kalau ma eti, biasa suami bantu untuk kasih warna futus, jadi kalau ada sibuk itu pulang tinggal hani dan tenun karena pewarnaan suami sudah bantu. Jadi untuk kendala siap kain tenun ma eti tidak terlalu rasa kaka.”*

3. Kepuasan Konsumen

*“Konsumen selalu puas kaka, karena untuk usaha seperti kerajinan ini, kita pelaku usaha harus jaga kepuasan, kalau tidak mereka tidak datang lagi ke kita. Nah mereka (konsumen) di Bia Berek itu selalu senang karena kami punya tenunan itu rapi meskipun kami punya alat-alat itu bukan dari mesin. Karena sekarang banyak tenun yang juga lari dengan mesin. Kalau kami masing-masing masih jaga orijinalnya dengan pakai alat bukan mesin, sehingga kerapian, rapatnya kain itu bisa bedakan antara kain tenun Bia Berek dengan kelompok lain. Sehingga konsumen puas dan datang lagi ke kami masing-masing atau ke galeri lihat hasil tenunan kelompok.”*

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

1. Ketersediaan produk olahan kain tenun

*“Harus selalu ada kaka.. selain untuk yang dijual di kelompok, juga yang dijual sendiri itu harus selalu ada. Jadi kalau misalnya ada yang cari kain di galeri tidak cocok dengan kemauan mereka, itu ibu ketua panggil kami masing-masing bawa kain yang ada di rumah supaya siapa tau mereka berminat dari kami punya yang untuk dijual sendiri. Apalagi saya tenun setiap hari kaka, itu bohong kalau satu hari tidak ada kain tenun yang jadi. Pasti selalu ada, sehingga kita punya persediaan selalu ada. kami kalau tidak tenun satu hari, itu ganjil kaka....”*

## 2. Kendala dalam pemenuhan ketersediaan kain tenun

*“Kendala untuk buat kain tenun kecil saja kemungkinannya... paling kalau uang tidak ada untuk beli benang buat tenun itu pasti terhambat, tapi kecil kemungkinan saja kaka. Soalnya kalau kain sudah laku pasti saya sudah sisikan untuk beli benang lagi untuk tenun yang lain. Oh, paling rasa itu kalau ada pengantin orang Kemak yang minta buat kain sarung perempuan dan laki-laki pas sudah dekat-dekat nikah adat. Kain Kemak ini kan motifnya kecil-kecil apalagi untuk pengantin, itu biasanya tenun paling lama tiga bulan. Jadi kalau ada pengantin yang minta buru-buru biasa saya agak susah cari orang bantu, karena tidak semua penenun tahu tenun kain pengantin Kemak. Jadi kalau sudah ada kendala seperti itu, mending saya tolak karena takut tidak kelar pengerjaannya.”*

## 3. Kepuasan konsumen

*“Selalu puas kaka... karena ibu ketua sudah bilang memang kalau tidak bagus, tidak boleh taruh di galeri, jadi kami harus tenun untuk jual ni yang bagus punya, supaya konsumen senang dan puas. Kalau tidak bikin bagus, nanti orang tidak beli, kami tidak dapat uang sudah e.... jadi harus bikin bagus, supaya orang senang dan puas dan beli lagi, beli terus di kami masing-masing atau di Bia Berek.”*

### Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:

## 1. Ketersediaan produk olahan kain tenun

*“Kaka datang ini hari bisa lihat mama punya kain dua lemari besar itu... itu stok kain tenun semua. Banyak macam, dari yang warna alam sampai benang warna toko. Itu harus ada, supaya oarang datang dirumah cari kain bisa langsung ambil kalau suka. Kalau tidak menjadi pilihan, mereka bisa minta untuk ditenun sesuai dengan yang mereka (konsumen) mau. Kain harus ada terus, nanti orang datang cari kain baru kain tidak ada, kita yang kasih lewat rejeki itu....”*

## 2. Kendala dalam pemenuhan ketersediaan kain tenun

*“Kendala jarang sekali saya rasa kaka... paling kalau capek saja. Tenun ini kan kita kerja sendiri, apalagi saya tdak percaya orang untuk bantu, biasa saya kerja semua sendiri. Karena tidak percaya yang tau tenun, bisa buat seperti yang saya mau. Umur juga sudah bukan muda lagi, jadi kendala itu kalau ada pesanan banyak, tapi tidak ada orang yang bantu dan capek atau sakit. Itu kan bisa saja pesanan terlambat. Itu saja, selebihnya aman-aman saja kaka....”*

## 3. Kepuasan konsumen

*“Konsumen harus puas kaka, apalagi saya sendiri yang tenun, itu saya sudah tau mau-maunya orang yang datang mau pesan atau beli kain. Jadi pasti puas, apalagi saya juga punya konsumen yang diluar atambua, misal dari*

*Timor Leste, Bali juga ada itu kita harus buat bagus, supaya kalau mereka pesan mereka juga tetap percaya kita, karena dari awal buat tenun untuk mereka sudah bagus memang..."*

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

1. Ketersediaan produk olahan kain tenun

*"Kalau ma in kan kaka tau lebih banyak buat olahan kembali dari kain tenun, misal tas, anting, dan lainnya. Nah itu by order kaka. Kalau orang pesan, baru ma in buat. Jadi misalkan buat tas, habis buat nanti posting ke facebook ada lagi yang mau seperti itu, baru main buat lagi. Tapi kadang juga main lebihkan buat aksesoris, atau tas supaya bisa sekalian jualan yang lain. Lebih enak kan kerja by order kaka, jadi kita tau konsumen punya mau bagaimana. Tapi kalo misal mereka mau seperti yang di posting, masih ada itu langsung proses barang. Kalau belum ada, paling ma in hanya butuh satu hari untuk kerja. Karena gampang sudah biasa kerja begini, jadi tidak perlu waktu banyak untuk bikin persediaan kembali ada."*

2. Kendala dalam pemenuhan ketersediaan kain tenun

*"Kendala untuk buat kerajinan olahan kembali dari kain tenun ni ada kaka. Atambua nih kaka tau sendiri, kalau sering mati lampu. Kadang kalau ada giliran mati lampu, itu ma in akhirnya harus lembur, atau terhambat buat pesanan. Semua kan kerja pakai mesin. Nah ma in punya mesin jahit dan obras itu pakai listrik, kalau sudah listrik mati, jadi susah untuk cepat selesai pekerjaan. Kalau kain tenun itu gampang, karena bisa beli kembali di mama-mama di Bia Berek. Atau tidak, ma in juga bisa tenun."*

3. Kepuasan konsumen

*"Sejauh ini konsumen belum ada yang mengeluh karena barang tidak bagus, apalagi waktu buat sejadah untuk tentara yang datang jaga dipergabungan. Itu mereka senang, dan puas karena punya sajadah dari kain tenun tapi gambar Masjid. Itu benar-benar kerja yang makan waktu banyak, tapi senang karena konsumen puas, jadi mereka pulang kembali ke Jawa bawa sajadah yang ma in tenun pakai motif Kemak, dan gambar Masjid."*

Informan menjelaskan bahwa ketersediaan akan produk olahan yaitu kain tenun yang dibuat untuk memenuhi kebutuhan masing-masing pelaku usaha, ataupun kelompok tidak mengalami hambatan tertentu. Terbukti dari kemampuan pengrajin untuk menenun setiap hari, sehingga ketersediaan kain tenun selalu ada, ketika konsumen hendak mencari produk pengrajin masing-masing dan mencari produk kelompok yang ada di galeri mini *Bia Berek*. Kendalan yang

dialami oleh masing-masing pelaku usaha juga bervariasi, mengikuti kebutuhan dan kepentingan masing-masing pelaku usaha. Kendala yang tidak krusial ini diakui tidak menjadi hambatan tertentu dalam memenuhi ketersediaan produk olahan kain tenun yang dihasilkan setiap harinya. Pemenuhan produk olahan sebagai aset lancar dari usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan oleh informan mendapat respon yang baik dari konsumen yang membeli serta menggunakan kain tenun yang dihasilkan dari masing-masing informan atau kelompok. Informan mengakui memiliki pelanggan pribadi juga pelanggan yang biasa datang ke galeri untuk membeli produk olahan kain tenun tersebut. Kepuasan yang diungkapkan juga tidak mendapat keluhan yang berarti, dapat disimpulkan bahwa dengan ketersediaan produk olahan yang selalu ada, dan memenuhi kebutuhan konsumen serta menjamin kepuasan konsumen membuat informan dapat dipercaya, dan konsumen juga senang untuk datang kembali untuk menggunakan produk olahan kain tenun dari masing-masing pengrajin atau dari kelompok *Bia Berek*. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan dari pengembangan aset lancar, terdapat dalam tabel 5.4 dibawah ini:

**Tabel 5.4**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Lancar**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
1.	Ketersediaan produk olahan kain tenun	Viktoria Nai Mau	"...untuk memenuhi persediaan kain tenun untuk dijual itu harus benar-benar sesuai dengan kemauan yang beli (konsumen). Jadi setiap hari saya dan mama-mama di <i>Bia Berek</i> itu tenun. Kain tenun yang kami buat, yang saya buat juga harus sesuai dengan yang orang mau..."

Sumber: Data primer Diolah (2020)

**Tabel 5.4 (Lanjutan 1)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Lancar**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
1.	Ketersediaan produk olahan kain tenun	Maria Goreti Bisoi	"Kain tenun yang anggota Bia Berek buat untuk kasih masuk di galeri itu tidak boleh kosong kaka. Jadi sudah sejak Bia Berek ini dibentuk, apalagi ada galeri, kami sudah sepakat harus ada kain tenun terus. Sehingga pembeli yang cari kain tenun itu selalu ada pilihan karena ada persediaan digaleri. Nah selain di galeri, kami juga masing-masing sedia juga kain tenun yang kami buat untuk persediaan pribadi atau yang dijual sendiri. Jadi sampai sekarang untuk kain kurang itu belum pernah terjadi di kami masing-masing atau di kelompok."
		Agustina Mau	"...selain untuk yang dijual di kelompok, juga yang dijual sendiri itu harus selalu ada. Jadi kalau misalnya ada yang cari kain di galeri tidak cocok dengan kemauan mereka, itu ibu ketua panggil kami masing-masing bawa kain yang ada di rumah supaya siapa tau mereka berminat dari kami punya yang untuk dijual sendiri..."
		Martha Kailou	"...bisa lihat mama punya kain dua lemari besar itu.... itu stok kain tenun semua. Banyak macam, dari yang warna alam sampai benang warna toko. Itu harus ada, supaya oarang datang dirumah cari kain bisa langsung ambil kalau suka. Kalau tidak menjadi pilihan, mereka bisa minta untuk ditenun sesuai dengan yang mereka (konsumen) mau..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.4 (Lanjutan 2)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Lancar**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
1.	Ketersediaan produk olahan kain tenun	Ermerlinda S. Nai Mau	“Jadi misalkan buat tas, habis buat nanti posting ke facebook ada lagi yang mau seperti itu, baru main buat lagi. Tapi kadang juga main lebihkan buat aksesoris, atau tas supaya bisa sekalian jualan yang lain. Lebih enak kan kerja by order kaka, jadi kita tau konsumen punya mau bagaimana. Tapi kalo misal mereka mau seperti yang di posting, masih ada itu langsung proses barang...”

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.4 (Lanjutan 3)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Lancar**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
2.	Kendala dalam pemenuhan ketersediaan kain tenun	Viktoria Nai Mau	“Kendala untuk siap kain tenun ini kalau saya di waktu kaka, jadi biasanya kalau sudah target ini hari tenun dua lembar kain, biasanya tidak selalu jadi. Karena saya juga ada pekerjaan rumah juga, atau ada keperluan diluar. Tapi itu kalau benar-benar ada sibuk. Jadi tidak selalu rasa kendala itu...”
		Maria Goreti Bisoi	“Kalau ma eti, hampir tidak pernah rasa ada kendala untuk persediaan kain tenun. Paling hanya bagi waktu antara jadi kader posyandu di kelurahan manumutin dengan pulang harus buat kain tenun. Tapi itu semua bisa dihandle, karena suami bantu juga...”

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.4 (Lanjutan 4)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Lancar**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
2.	Kendala dalam pemenuhan ketersediaan kain tenun	Agustina Mau	“Kendala untuk buat kain tenun kecil saja kemungkinannya... paling kalau uang tidak ada untuk beli benang buat tenun itu pasti terhambat, tapi kecil kemungkinan saja kaka. Soalnya kalau kain sudah laku pasti saya sudah sisikan untuk beli benang lagi untuk tenun yang lain. Oh, paling rasa itu kalau ada pengantin orang Kemak yang minta buat kain sarung perempuan dan laki-laki pas sudah dekat-dekat nikah adat...”
		Martha Kailou	“Kendala jarang sekali saya rasa kaka... paling kalau capek saja. Tenun ini kan kita kerja sendiri, apalagi saya tidak percaya orang untuk bantu, biasa saya kerja semua sendiri. Karena tidak percaya yang tau tenun, bisa buat seperti yang saya mau...”
		Emerlinda S. Nai Mau	“Kendala untuk buat kerajinan olahan kembali dari kain tenun ni ada kaka. Atambua nih kaka tau sendiri, kalau sering mati lampu. Kadang kalau ada giliran mati lampu, itu ma in akhirnya harus lembur, atau terhambat buat pesanan. Semua kan kerja pakai mesin.”

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



**Tabel 5.4 (Lanjutan 5)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Lancar**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
3.	Kepuasan konsumen	Viktoria Nai Mau	"...Kalau saya selama bertahun-tahun usaha kain tenun pasti utama supaya orang (konsumen) datang kembali beli, jadi untuk itu kita harus tenun yang bagus, rapi, cantik, sesuai kemauan mereka, supaya mereka puas dan datang kembali ke kami Bia Berek ini."
		Maria Goreti Bisoi	"...Kalau kami masing-masing masih jaga orijinalnya dengan pakai alat bukan mesin, sehingga kerapian, rapatnya kain itu bisa bedakan antara kain tenun Bia Berek dengan kelompok lain. Sehingga konsumen puas dan datang lagi ke kami masing-masing atau ke galeri lihat hasil tenunan kelompok."
		Agustina Mau	"Selalu puas kaka... karena ibu ketua sudah bilang memang kalau tidak bagus, tidak boleh taruh di galeri, jadi kami harus tenun untuk jual ni yang bagus punya, supaya konsumen senang dan puas..."
		Martha Kailou	"Konsumen harus puas kaka, apalagi saya sendiri yang tenun, itu saya sudah tau mau-maunya orang yang datang mau pesan atau beli kain. Jadi pasti puas, apalagi saya juga punya konsumen yang diluar atambua, misal dari Timor Leste, Bali juga ada itu kita harus buat bagus, supaya kalau mereka pesan mereka juga tetap percaya kita..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.4 (Lanjutan 6)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Lancar**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
3.	Kepuasan konsumen	Emerlinda S. Nai Mau	“Sejauh ini konsumen belum ada yang mengeluh karena barang tidak bagus, apalagi waktu buat sajadah untuk tentara yang datang jaga diperbatasan. Itu mereka senang, dan puas karena punya sajadah dari kain tenun tapi gambar Masjid. Itu benar-benar kerja yang makan waktu banyak, tapi senang karena konsumen puas...”

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

#### 5.3.1.2. Aset Tetap

Aset tetap yang dialami dalam wawancara dengan informan berkaitan dengan tempat usaha serta peralatan dan perlengkapan yang menunjang usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan oleh informan. Hal ini diungkapkan informan sebagai berikut:

#### **Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

“Sejak kami mulai usaha tenun ikat ini kaka, kami kerja atau tenun di rumah masing-masing. Sebagai ketua kelompok juga, saya dengan mama Eti juga sudah upaya untuk kami ada rumah tenun untuk himpun semua anggota kelompok. Jadi selain dirumah, kami juga bisa bertemu di rumah tenun. Tapi memang ini kan kami punya keinginan tapi memang belum terealisasikan untuk sekarang. Tapi itu juga bukan utama untuk kami, yang penting sudah ada galeri untuk jual yah sudah lebih dari cukup. Kalaupun nanti ada galeri tenun juga yah itu syukur, itung-itung seperti kami ada kantor kan. Untuk peralatan dan perlengkapan kami juga pernah dapat bantuan alat tenun dari Disperindag yang kerjasama dengan Dekranasda. Itu kami dapat sekitar lima alat tenun. Hanya kami tidak cocok kaka.... Kami lebih nyaman dan sudah biasa pakai kami punya alat tenun sendiri. Alat tenun yang lima buah bantuan itu kami tetap bagi, tapi semua tidak pakai. Akhirnya kami minta di Disperindag kembali dan Dekranasda untuk ambil kembali alat tenunnya, supaya kasih ke kelompok lain, dari Bia Berek biar pakai alat tenun masing-masing saja. Karena memang kami sudah senang dan nyaman dengan kami punya alat sendiri. Kami punya alat tenun ini sudah lama sekali kaka, kalo ma lton punya ini sudah ada dari ma lton punya nenek masih ada. Nenek yang buat, lalu ini alat tenun susah untuk rusak, karena dari kayu jati dulu dong, nenek buat sendiri. sekarang kalo rusak pun dan harus ganti alat tenun yang

baru, lebih baik buat sendiri mencontoh dari yang sudah lama ini, karena sudah cinta dengan alat tenun ini kaka....”

**Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:**

“Ma Eti punya alat tenun ini rata-rata sama dengan mama-mama yang ada di Bia Berek kaka.. kami punya hampir semua sama. Menyesuaikan dengan kenyamanan masing-masing kaka. Alat tenun bukan mesin nih, kita bisa buat sendiri kaka. Kalau ma Eti punya alat tenun yang kaka lihat sekarang ini, sudah ada dari mulai ma Eti berumah tangga dan mulai tekun benar-benar dengan usaha tenun ikat nih kaka. Sejauh ini alat dan perlengkapan yang ada sudah sangat membantu kami untuk tenun. Artinya alat dan perlengkapan dong sudah sangat membantu dan kita puas pakai kita punya alat ini. Kalau untuk bola (gulung) benang itu pakai alat sendiri, yang gampang dari kayu bambu dengan kayu jati batang kecil, kalau untuk hani dan tenun perlengkapan untuk dudukannya pakai kayu jati bisa, intinya kuat, nanti untuk tenun pakai beberapa kayu untuk kasih jarak benang, itu bisa pakai bambu, habis dengan kayu panjang yang lempeng untuk bikin jadi pukulannya biar rapi dan rapat. Kita juga kan masing-masing tenun dirumah, jadi lebih efektif saja kaka. Kalau ma Eti biasa dirumah tenun diruang tengah atau kamar dilantai 2 itu aman sudah kaka...”

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

“Dari dulu saya punya alat tenun pakai yang ini kaka... (sambil menunjukkan alat tenunnya). Kami pernah dapat dari ibu ketua alat tenun kaka, tapi pas coba tidak cocok kaka, ada dia (alat tenun) punya kayu-kayu yang tidak sama dengan yang biasa kami pakai kaka. Jadi saya bilang di ibu ketua untuk ambil kembali hahaha... sudah nyaman pakai ini kaka, karena sudah biasa juga kita tenun cepat saja. Tidak ribet kami punya alat ini. Sederhana, bisa buat sendiri, bikin juga cepat, jadi aman kaka, kami sudah puas pakai yang kami punya sendiri. Saya dengan anggota Bia Berek ini tenun dirumah saja kaka. Tapi memang dari dulu begitu, kami suka kerja sendiri-sendiri dirumah tinggal kain sudah jadi pi antar di ibu ketua jual di galeri, atau suruh anak dong posting di Facebook. Itu kami sudah dapat uang ee... kadang juga saya tenun dengan ma lton dong kaka, itu kalau mau rame-rame. Supaya tidak penat to kaka.. selebihnya tenun dirumah. Kalau perlengkapan itu ada untuk gulung benang, bola benang, hani (pengaturan futus diatas dudukan alat tenun) dengan tenun punya dudukan itu satu, tinggal kalo mau tenun pakai alat pukulnya yang kayu lempeng dong begini (sambil menunjukkan alat pukul benang untuk tenun).”

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

“Saya punya alat untuk tenun ini kaka (sambil menunjukkan alat tenunnya), habis ada beberapa bambu panjang ini untuk kasih lurus benang, terus kayu lempeng ceper ini dari kayu jati, itu untuk pukul benang pas tenun, lalu alat untuk bola benang, ini saja kaka. Oh tambah dengan tali untuk ikat futus yang sudah diwarnai itu. Sederhana saja, tapi memang yang dibutuh hanya ini saja nah kaka. Ini alat tenun juga saya sudah pakai lama kaka. Ihhh lama sekali. Dari tahun 2003 dong mungkin kalau tidak lupa. Sudah lama sekali kaka, tapi

kuat karena dari kayu bagus semua, kayu jati dan memang kan alat-alat ini hanya saya saja yang pegang, jadi mau rusak juga susah karena tidak ada yang sentuh selain saya, sudah pasti jaga baik-baik. Tenun juga saya dirumah saja kaka, tanya mama-mama yang lain kalau mama-mama yang lain pas pewarnaan alami itu biasa mereka kadang kumpul di satu tempat, kalau saya lebih senang semua kerja dirumah. Biar sendiri lihat, perhatikan dengan baik-baik. Jadi semua kerja dirumah, mau kasih warna benang juga dirumah, cuci futus juga, ada air leding ini, tada air tinggal cuci kaka. Jadi semua dirumah. Dan ini semua memang sudah saya punya kesenangan kaka, enak kerja begini karena saya lebih percaya saya pegang sendiri nah. Dan itu bikin puas sendiri karena mulai dari kasih warna sampai jadi kain saya handle sendiri.

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

“Perlengkapan untuk tenun, ma In biasa gabung dengan nenek (ibunya). Itu kalau mau tenun yang memang orang (konsumen) pesan seperti sejadah atau minta tenun. Selain itu ma In lebih banyak jahit kaka. Nah saya punya perlengkapan kan hanya mesin jahit, dengan alat obras, juga alat-alat dan bahan untuk menjahit punya kaka. Kalau mesin jahit ini, bantuan dari Disperindag yang kerjasama dengan Dekranasda kaka. Jadi mama lton dong dapat alat tenun, ma In dapat mesin jahit yang ma In pakai sampai sekarang ini kaka. Kalau alat obras ini ma In beli sendiri, ambil yang listrik punya memang supaya kerja juga cepat. Dan memang ini sudah sangat membantu kaka, untuk jahit taplak meja atau satu set kain meja makan punya itu jahit cepat sekali dengan mesin ini. Kalau orang mau pesan yang tenun juga, itu biasa ma In kombinasi jadi satu lembar bisa gabung tenun dengan kain yang untuk taplak punya. Itu juga tergantung dari permintaan, habis tenun sambung dengan kain biasa itu jahit mati lagi dimesin, lari cepat saja kaka. Perlengkapan dan alat yang ma In pakai ini kalau ditanya kepuasannya sudah sangat puas kaka. Kalau tempat kerja kan dirumah sendiri, listrik juga jsi sendiri jadi semua aman kaka. Sudah cukup dan sudah sangat bantu ma In punya usaha ini.”

Informan menjelaskan bahwa tempat usaha, perlengkapan dan peralatan yang termasuk dalam aset tetap dalam industri pengolahan kerajinan tenun ikat dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* mutlak menggunakan perlengkapan dan peralatan yang dimiliki oleh masing-masing anggota kelompok. Mulai dari alat untuk menggulung benang dan perlengkapan tenun lainnya. Informan juga mengungkapkan bahwa perlengkapan dan peralatan yang mereka gunakan sudah menjadi bagian dari aset tetap yang tidak bisa diganti dengan alat dan perlengkapan yang lainnya. Hal ini terbukti dengan pemberian bantuan alat tenun dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Belu yang bekerjasama

dengan Dekranasda tidak digunakan oleh informan. Informan lebih menemukan kenyamanan dan kepuasan dengan menggunakan peralatan dan perlengkapan yang sudah mereka gunakan bertahun-tahun dalam menjalankan usaha tenun ikat mereka masing-masing. Demikian dengan tempat usaha, informan mengungkapkan bahwa masih menjalankan usaha kerajinan tenun ikat di rumah informan masing-masing. Informan menyampaikan keinginan yang besar untuk suatu hari nanti memiliki rumah tenun untuk menghimpun semua anggota penenun *Bia Berek*, sehingga bisa menenun layaknya rumah tenun tersebut seperti kantor bagi mereka. Hal ini belum terealisasikan dan masih menjadi cita-cita dan impian dari anggota. Terlepas dari itu, tempat menjalankan usaha kerajinan tenun ikat yang sudah mereka geluti selama bertahun-tahun lamanya, tetap membantu usaha kerajinan tenun itu tetap berjalan, artinya meskipun menenun di rumah masing-masing, tidak ada hambatan yang berarti dengan tempat usaha dari informan. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan dari pengembangan dan pertanggungjawaban aset tetap, terdapat dalam tabel 5.5 dibawah ini:

**Tabel 5.5**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Tetap**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Peralatan dan Perlengkapan Tenun	Viktoria Nai Mau	"..Untuk peralatan dan perlengkapan kami juga pernah dapat bantuan alat tenun dari Disperindag yang kerjasama dengan Dekranasda. Ada lima alat tenun, tapi tidak cocok. Kami lebih nyaman dan sudah biasa pakai kami punya alat tenun sendiri. Alat tenun yang lima buah bantuan itu kami tetap bagi, tapi semua tidak pakai.."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.5 (Lanjutan 1)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Tetap**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Peralatan dan Perlengkapan Tenun	Maria Goreti Bisoi	<p>“...Alat tenun bukan mesin nih, kita bisa buat sendiri kaka. Kalau ma Eti punya alat tenun yang kaka lihat sekarang ini, sudah ada dari mulai ma Eti berumah tangga dan mulai tekun benar-benar dengan usaha tenun ikat nih kaka. Sejauh ini alat dan perlengkapan yang ada sudah sangat membantu kami untuk tenun. Artinya alat dan perlengkapan dong sudah sangat membantu dan kita puas pakai kita punya alat ini...”</p>
Peralatan dan Perlengkapan Tenun	Agustina Mau	<p>“...Kami pernah dapat dari ibu ketua alat tenun kaka, tapi pas coba tidak cocok kaka, ada dia (alat tenun) punya kayu-kayu yang tidak sama dengan yang biasa kami pakai kaka. Jadi saya bilang di ibu ketua untuk ambil kembali hahaha... sudah nyaman pakai ini kaka, karena sudah biasa juga kita tenun cepat saja. Tidak ribet kami punya alat ini. Sederhana, bisa buat sendiri, bikin juga cepat, jadi aman kaka, kami sudah puas pakai yang kami punya sendiri. Saya dengan anggota Bia Berek ini tenun dirumah saja kaka. Tapi memang dari dulu begitu...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.5 (Lanjutan 2)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Aset Tetap**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Peralatan dan Perlengkapan Tenun	Martha Kailou	"...Ini alat tenun juga saya sudah pakai lama kaka. Ihhh lama sekali. Dari tahun 2003 dong mungkin kalau tidak lupa. Sudah lama sekali kaka, tapi kuat karena dari kayu bagus semua, kayu jati dan memang kan alat-alat ini hanya saya saja yang pegang, jadi mau rusak juga susah karena tidak ada yang sentuh selain saya, sudah pasti jaga baik-baik. Tenun juga saya dirumah saja kaka, tanya mama-mama yang lain kalau mama-mama yang lain pas pewarnaan alami itu biasa mereka kadang kumpul di satu tempat, kalau saya lebih senang semua kerja dirumah..."
	Emerlinda S. Nai Mau	"...Kalau mesin jahit ini, bantuan dari Disperindag yang kerjasama dengan Dekranasda kaka. Jadi mama lton dong dapat alat tenun, ma ln dapat mesin jahit yang ma ln pakai sampai sekarang ini kaka. Kalau alat obras ini ma ln beli sendiri, ambil yang listrik punya memang supaya kerja juga cepat..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

### 5.3.1.3. Perputaran Usaha

Perputaran usaha yang disampaikan dalam bagian ini berkaitan dengan bagaimana seorang pelaku usaha tenun ikat ini menjalankan mekanisme pengolahan perputaran uang dari hasil penjualan produk olahan kain tenun, kendala dalam menjalankan mekanisme perputaran usaha tersebut, serta upaya dan strategi yang dilakukan untuk memperlancar perputaran uang dari setiap hasil penjualan produk olahan kain tenun tersebut. Menjawab persoalan ini,

informan menyampaikan hal berikut:

**Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

*“Memang benar kaka, usaha tenun ikat ini kalau orang (konsumen) kurang kenal kita punya produk, kita kalah saing. Nah, kalah saing ini kan bikin orang beli kita punya kain lama. Sehingga kita mau dapat uang untuk putar kembali juga susah. Tapi kalo ma lton, itu saya ajar anggota dan ajak dari dulu itu bikin simpanan. Nah kami dikelompok sendiri kan biasa saya potong dua puluh lima ribu untuk jenis kain yang kecil dengan aksesoris itu potong sepuluh ribu, potong lima puluh ribu untuk kain yang besar dari hasil jualan untuk kasih masuk di kami punya kas. Nah uang itu sewaktu-waktu mama-mama anggota bisa pinjam kalau mereka sudah tidak ada uang atau kesulitan uang kaka. Kalau saya pribadi itu ada beberapa simpanan juga kaka. Misalnya mama ikut dua koperasi simpan pinjam. Dengan ikut dan simpan disitu, bisa bantu mama kalau sewaktu-waktu mama alami susah uang. Tapi lebih utama itu kalau kita sudah berhasil jual kain, itu uang kita harus atur sudah, kasih tinggal untuk beli bahan lagi seperti benang, dengan keperluan tenun, habis itu atur untuk keperluan rumah tangga, sisanya berapapun simpan sudah. Supaya bisa ada terus untuk kita putar usaha ini. Sejauh ini mekanisme yang begitu, berhasil mama dan anggota buat untuk kelompok dan untuk kami sendiri kaka. Hanya kami rasa sekali itu pas pandemi Covid-19 ini kaka. Itu kami betul-betul rasa sekali. Mulai dari february itu kami punya penjualan baik pribadi atau kelompok menurun drastis. Yang tadinya stok kain di etalase galeri habis cepat, tapi bisa kaka lihat saja sudah sampai bulan juni begini juga masih full. Kan tidak ada acara-acara jadi orang (konsumen) yang cari kain tenun juga menurun. Apalagi dengan aturan kita tidak boleh berjumpa karena Covid-19 ini buat kami tidak bisa jual kain kemana-mana. Jadi satu-satu kendala yang paling rasa itu tahun 2020 ini kaka. Tahun paling menurun kami punya penjualan kain tenun kaka. Nah cara yah kami tawar lewat sosial media, itu pun sonde (tidak) 100% menolong juga. Karena kami lebih banyak jual itu tidak dengan media sosial. Jadi kalau bisa diuku-ukur kami untung di tahun ini mungkin 30% dari biasanya saja. Nah, untung kalau kita punya simpanan tu begini sudah kaka, kita bisa pakai untuk memodali kita punya rumah tangga pribadi dengan kita punya usaha ini.”*

**Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:**

*“Perputaran usaha tenun memang lama kaka. Lalu usaha tenun ini kan kita harus kuat dijual kaka. Kalau jualnya tidak bagus, banyak kain yang belum laku itu bikin kita sonde (tidak) ada uang untuk putar kembali. Makanya kalo ma Eti, itu kerja sesuai pesanan kaka. Supaya uang yang saya kasih keluar juga jelas memang untuk buat pesanan ini. Nah itu kan sudah jelas siapa yang mau beli, dan tentunya pasti kita akan dapat uang. Yah pintar-pintar dari kita saja kaka. Apalagi dimasa-masa begini (pandemi Covid-19) kami mau paksa jual bagaimana? Jadi kalau ada yang pesan yah syukur-syukur kita buat, tidak nah kita pakai uang yang sudah kita simpan dan uang dari suami punya kerjaan sudah e itu kaka.... macam dari awal tahun sampai sekarang bulan juni ini kaka, itu ma Eti punya kain yang terjual baru lima potong. Biasanya yang satu bulan bisa jual tiga sampai empat potong, ini enam bulan*



baru terjual lima potong. Itu rugi besar e kaka, rugi sekali dengan yang sudah kita dapat dahulu-dahulu. Tapi mau bagaimana?? Semoga Covid-19 ini cepat selesai supaya kami bisa baik kembali perputaran uangnya. Sekarang untuk kain-kain yang ma Eti punya, itu ma Eti berjuang untuk jual semua supaya habis dan baru buat lagi, supaya tidak tumpuk, justru kain tumpuk terlalu itu yang bikin lama laku, karena sonde terjual to... jadi media sosial ini tiap hari ma Eti promo supaya kalau ada yang mau langsung ambil. Selebihnya untuk keadaan sekarang, bertahan dengan uang dari suami dan tabungan yang ada kaka. Dan itu dicukup-cukupkan supaya tidak hutang kiri kanan yang bikin beban lagi e kaka..."

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

"Betul kaka, usaha kain tenun itu tidak mudah dari yang orang-orang lihat kita dapat uang juta-jutanya saja. Jualnya untuk kain laku juga tidak segampang seperti usaha makanan atau minuman yang kaka bilang itu. Itu memang benar, karena kita putar uang dari uang yang kita dapat setelah jual. Syukur kalau kita ada modal dari lain tempat mungkin itu bisa bantu, tapi habis itu kita mesti ganti atau kembalikan modal yang kita pinjam karena kan anggap saja kita hutang ke bank mungkin atau orang. Kalau ma Agus, itu ikut pinjam hanya dari ibu ketua saja. Ibu ketua, ma Eti dan saya biasa atur untuk anggota pinjam dari kas. Nah itu sangat bantu e, tapi pinjam juga tidak bikin rugi kelompok hanya untuk kita punya kepentingan sendiri e kaka, itu tidak boleh. Jadi kalau memang sudah benar-benar perlu uang untuk putar kembali usaha tidak ada, baru pinjam. Tapi kalau masih ada uang, masih ada simpanan pribadi yah ditalang sendiri dulu. Kami punya usaha ini agak tersendat pas Covid-19 ini kaka, karena banyak orang yang tidak datang lagi galeri, jadi kita masing-masing putar otak bagaimana supaya kain tenun yang sudah jadi itu bisa ada yang beli. Nah kalo saya, karena biasa tenun untuk kain pengantin orang Kemak dong, jadi saya masih bisa tangani kaka. Misal ini saya kerja untuk orang nikah agustus, itu mereka sudah bayar panjar setengah dari juni. Nah itu saya ada uang, dan lagi kan kain pengantin agak mahal, jadi yah masih bisa tertolong. Tapi rasa juga, kami tidak bisa jual full seperti tahun-tahun lalu, yang kita bisa beli emas dalam satu tahun dua tiga kali hahahaha..."

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

"Benar kaka, memang kain tenun ini kita dapat uang kalau kain sudah terjual. Jadi untuk kita putar kembali yah dari uang yang sudah kita dapat. Kalau ma Ata, ada tabungan juga. Itu pakai kalau memang sudah mendesak betul-betul baru pakai, selebihnya usaha untuk jual dulu. Enaknya ma Ata ini karena anak dong juga bantu jual di mereka punya facebokk (media sosial) jadi tiba-tiba orang (konsumen) sudah datang cari. Tapi ma Ata juga ada pelanggan yang dijauh-jauh juga macam Timor Leste, ada yang di Bali jadi ini yang kaka lihat mama tenun ini untuk buat orang yang di bali punya mau wisuda. Cuma memang Covid-19 ini penjualan turun, jadi keuntungan juga turun. Tapi karena memang kondisi begini, itu mama tenun kalau memang orang pesan saja kaka. Supaya uang dan tenaga yang keluar itu hasilnya jelas. Kalau sebelum pandemi kan tenun banyak-banyak. Tapi memang itu pasti laku

*terjual habis, tapi ini kan kita tidak bisa prediksi terjual habis karena orang juga takut ketemu untuk lihat kain dirumah. Nah sembari buat yang orang pesan, saya dengan anak-anak jual yang masih ada dilemari, atau yang masih ada di etalase galeri yang jadi saya punya bagian. Supaya kain habis cepat to kaka, nanti uangnya bisa kita putar kembali untuk kebutuhan dan keperluan to... makanya pening ada tabungan itu begitu kaka, supaya uang tidak kita pakai makan saja, pakai simpan juga suapaya sewaktu-waktu dalam keadaan begini kita tidak kering (habis) sama sekali.”*

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

*“Kalau ma In untuk putar uang dari usaha tenun ikat ini tidak terlalu rasa kaka. Rasanya sekarang saja pas pandemi Covid-19 ini saja. Karena penjualan menurun, permintaan untuk barang olahan tenun juga menurun. Tapi tidak terlalu efek karena masih ada yang mau beli dan cari, tapi tidak sebanyak tahun-tahun lalu. Tas, satu set taplak untuk peralatan dapur masih ada yang pesan, cuma tidak banyak saja kaka. Mungkin akan lebih rasa itu mama-mama yang hanya tenun saja, karena kain terjual dulu baru mereka bisa dapat uang to kaka. Selebihnya mereka pakai dari uang pribadi. Kalau ma In masih dalam tahap aman, meskipun menurun, masih dalam taraf aman kaka. Lagian tahun lalu juga dapat banyak, jadi biar ini tahun turun karena keadaan model begini yah kita mesti terima tapi bukan berarti berenti produksi. Kalau ada yang pesan, sebisa mungkin pasti ma In buat, supaya biar sedikit-sedikit tetap ada to kaka, bukan sonde (tidak) ada sama sekali itu lebih bahaya. Kalau untuk putar kembali usaha ini, itu ada porsi atau tabungannya sendiri kaka. Jdi tidak akan ganggu yang lain-lain, baik itu anak dong punya uang sekolah, keperluan rumah tangga dan lainnya. Hasil jual kita simpan supaya kalau ada butuh yang tiba-tiba langsung kita pakai saja, tanpa hutang e kaka.”*

Informan menjelaskan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat ini, murni perputaran usaha yang dilakukan dengan perputaran uang yang masuk, adalah dengan memperlancar penjualan hasil kain tenun yang sudah diprouksi. Dalam industri olahan yang adalah bentuk usaha dari kerajinan, benar adanya membutuhkan perputaran usaha yang terbilang lama, tidak seperti industri makanan atau minuman. Dari produksi yang dilakukan sampai menjual produk memakan waktu yang lebih dari satu minggu. Menyadari perputaran uang dari penjualan yang memakan waktu, pelaku usaha kerajinan tenun ikat melakukan strategi dengan mempunyai tabungan atau membuat tabungan yang mendesak untuk dipakai sewaktu-waktu bila pelaku usaha ktenun ini mengalami hambatan perputaran uang untuk menjalankan usaha mereka. Dari kelima

informan, semuanya memiliki tabungan pribadi yang murni ada dari hasil mereka (pelaku usaha tenun) menjual produk yang dibuat. Tabungan ini digunakan untuk kebutuhan mempertahankan usaha kerajinan tenun yang sudah dijalankan oleh informan.

Kemudian, beberapa dari informan juga mengikuti atau masuk menjadi bagian dari unit simpan pinjam, yang dapat membantu keuangan informan, kala informan tidak mampu mengatasi kesulitan perputaran usaha yang mereka jalankan. Hal ini terbukti dapat membantu usaha informan untuk tetap bertahan ditengah keadaan-keadaan yang kemungkinan terjadi. Salah satu kendala besar yang dialami dalam perputaran usaha kerajinan tenun ikat yang dirasakan dan dialami langsung oleh informan adalah dengan terjadinya pandemi Covid-19 yang terjadi dari awal tahun 2020. Diakui bahwa informan mengalami penurunan penjualan kain tenun, sehingga membuat persediaan kain tenun yang harusnya habis terjual tetapi tidak sesuai dengan harapan. Persediaan kain tenun yang banyak tidak terjual di etalase galeri Bia Berek, juga persediaan kain tenun yang dimiliki masing-masing pelaku usaha tenun, mengalami kelambatan dalam penjualan akibat pandemi yang terjadi. Hal ini juga membuat kerugian, karena pelaku usaha tidak mendapat keuntungan dari penjualan kain tenun, melainkan kerugian dikarenakan kain tenun yang ada tidak terjual atau belum terjual.

Dari permasalahan ini, diatasi dengan menenun jika ada pesanan saja, mengencangkan promosi baik secara konvensional maupun digital agar persediaan kain tenun ndapat dijual dan uang hasil penjualan dapat diputar kembali untuk menjalankan usaha, menggunakan tabungan darurat yang dimiliki masing-masing pelaku usaha jika itu dibutuhkan dan meminjam kas yang kelompok yang sudah dikelola oleh pengurus kelompok tenun Bia Berek kepada



anggota yang membutuhkan dana cepat untuk menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan dari pengembangan dan kemampuan perputaran usaha, terdapat dalam tabel 5.6 dibawah ini:

**Tabel 5.6**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Perputaran Usaha**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Perputaran Usaha Kerajinan Tenun Ikat	Viktoria Nai Mau	"...Misalnya mama ikut dua koperasi simpan pinjam. Dengan ikut dan simpan disitu, bisa bantu mama kalau sewaktu-waktu mama alami susah uang. Tapi lebih utama itu kalau kita sudah berhasil jual kain, itu uang kita harus atur sudah, kasih tinggal untuk beli bahan lagi seperti benang, dengan keperluan tenun, habis itu atur untuk keperluan rumah tangga, sisanya berapapun simpan sudah..."
	Maria Goreti Bisoi	"...Lalu usaha tenun ini kan kita harus kuat dijual kaka. Kalau jualnya tidak bagus, banyak kain yang belum laku itu bikin kita sonde (tidak) ada uang untuk putar kembali. Makanya kalo ma Eti, itu kerja sesuai pesanan kaka. Supaya uang yang saya kasih keluar juga jelas memang untuk buat pesanan ini. Nah itu kan sudah jelas siapa yang mau beli, dan tentunya pasti kita akan dapat uang. Yah pintar-pintar dari kita saja..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.6 (Lanjutan)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Perputaran Usaha**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Agustina Mau	<p>“...Kalau ma Agus, itu ikut pinjam hanya dari ibu ketua saja. Ibu ketua, ma Eti dan saya biasa atur untuk anggota pinjam dari kas. Nah itu sangat bantu e, tapi pinjam juga tidak bikin rugi kelompok hanya untuk kita punya kepentingan sendiri e kaka, itu tidak boleh. Jadi kalau memang sudah benar-benar perlu uang untuk putar kembali usaha tidak ada, baru pinjam. Tapi kalau masih ada uang, masih ada simpanan pribadi yah ditalang sendiri dulu...”</p>
Perputaran Usaha Kerajinan Tenun Ikat	Martha Kailou	<p>“Benar kaka, memang kain tenun ini kita dapat uang kalau kain sudah terjual. Jadi untuk kita putar kembali yah dari uang yang sudah kita dapat. Kalau ma Ata, ada tabungan juga. Itu pakai kalau memang sudah mendesak betul-betul baru pakai, selebihnya usaha untuk jual dulu...”</p>
	Emerlinda S. Nai Mau	<p>“...Kalau ma In masih dalam tahap aman, meskipun menurun, masih dalam taraf aman kaka. Lagian tahun lalu juga dapat banyak, jadi biar ini tahun turun karena keadaan model begini yah kita mesti terima tapi bukan berarti berenti produksi. Kalau ada yang pesan, sebisa mungkin pasti ma In buat, supaya biar sedikit-sedikit tetap ada to kaka, bukan sonde (tidak) ada sama sekali itu lebih bahaya. Kalau untuk putar kembali usaha ini, itu ada porsi atau tabungannya sendiri...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

#### 5.3.1.4. Arus Kas

Faktor keberhasilan suatu industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat, juga dikaji dari arus kas yang masuk maupun arus kas yang keluar mulai

dari olahan masih berupa bahan baku sampai menjadi produk siap pakai yang digunakan oleh pengguna akhir yaitu konsumen. Dalam bagian arus kas, komponen yang dikaji yaitu seperti pengeluaran biaya yang dipakai untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya, biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, pemasaran sampai penjualan kain tenun, kas yang didapat dari hasil penjualan produk kain tenun digunakan secara tepat atau tidak dalam hal investasi dan pembiayaan, dilihat dan dikaji juga modal yang digunakan oleh informan (pelaku usaha) adalah modal sendiri atau modal pinjaman dari pihak lain seperti bank dan lembaga permodalan lainnya, kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun dapat mencukupi kebutuhan informan dan kas tersebut digunakan untuk kebutuhan informan seperti apa. Menjawab beberapa komponen ini informan menjelaskan sebagai berikut:

**Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

1. Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.

*“Satu bulan itu, biasa ma lton beli benang maksimal dua kali saja kaka.. tapi dua kali beli benang itu dalam bentuk partai artinya beli banyak memang. Satu bulan ini kan kita sudah tau mau tenun berapa jenis kain, jadi sesuaikan dengan kain yang mau ditenun. Nah ma lton tidak beli untuk stok benang begitu tidak, nanti kalau ternyata benang warna itu tidak dipakai kan sama saja rugi sudah beli tapi tidak dipakai. Kalau beli partai biasa untuk benang yamalon warna untuk buat kain tenun dengan warna buatan atau sintetis itu paling banyak beli empat warna satu bulan itu tambah dengan benang masrais untuk buat kain tenun dengan warna alam (itu biasa beli warna putih, kuning, dengan hijau) karena warna itu cepat berubah warna kalau kita bikin warna alami, nah itu sekitar empat sampai lima buah. Kalau total satu bulan simpan uang sekitar seratus lima puluh ribu untuk beli benang kaka...”*

2. Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.

*“Untuk biaya seperti ini, ma lton ada kaka..misalnya kalau promosi selain di galeri itu kan kami biasa posting di facebook juga, atau anak dong bantu posting di mereka punya sosial media. Itu untuk uang pulsa, ma lton siap*



seratus ribu, lalu kalau pesanan banyak, biasanya ma iton kasih keluar uang untuk bayar sewa orang yang bantu tenun. Misalnya orderan satu bulan ada empat kain yang besar-besar begitu, ma lton sewa orang yang tau tenun dong bantu ma lton tenun, jadi saya tenun dua kain, orang sewa tu tenun dua kain tenun. Biasanya satu kain yang selimut itu harga lima ratus ribu, nanti uang sewa dua kain tenun itu lima ratus ribu, satu kain sewa dua ratus lima puluh ribu. Itu juga tidak selalu kaka, kecuali ma iton memang butuh orang bantu baru disewa, kalau masih bisa tenun sendiri saya tidak sewa orang. Nah itu uang sewa, dengan promosi, kalau sampai jual itu tidak terlalu keluar biaya karena kita jual di galeri sendiri, tapi kalau kita bawa ke kantor-kantor atau ke Dekranasda itu paling bayar uang transport untuk pergi jual saja. Itu uang ojek paling sepuluh ribu, pulang pergi. Syukur kalau anak antar pakai moyor sendiri, yah berarti uang transpor untuk pi jual tidak keluar.”

3. Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?

“Ma iton ada tabungan kaka, artinya hasil dari jual tenun ini tidak semua dipakai habis untuk kebutuhan rumah tangga saja kaka. Tapi ada yang ditabung juga sebagai investasi atau simpan lagi sewaktu-waktu biasa tolong waktu uang tidak ada. ma lton ikut di dua koperasi kaka. Satu di Kopdit Pintu Air Atambua, dengan CU Immaculata. Ini dua tempat selama saya jalankan usaha tenun, sudah sangat bantu kaka... contohnya tahun 2015 atau 2016, itu usah tenun tidak terlalu laris seperti sekarang kaka, nah itu pas anggota tidak ada modal untuk putar kembali mereka punya uang untuk jalankan mereka punya usaha, ma lton pinjam di CU Immaculata atas nama ma lton, untuk bantu mereka sedikit-sedikit. Nanti kain laku, mereka panjar sedikit-sedikit untuk ma lton tutup kembali pinjaman. Nah setiap bulan dari hasil jual kain tenun, simpan masing-masing dua ratus ribu untuk investasi kaka..”

4. Menjalankan usaha tenun ikat, menggunakan modal sendiri atau ada modal dari pihak lain seperti bank atau lembaga permodalan lainnya.

“Awal ma lton jalankan usaha tenun ikat ini, modal sendiri kaka.. dari tahun 2007-2008 itu murni modal sendiri. Kan modal untuk ini usaha juga tidak terlalu mahal, karena hanya untuk beli benang saja kaka. Kalau alat tenun semua bisa buat sendiri karena bukan dari mesin. Jadi modal pertama hanya untuk beli benang, itu pakai uang sendiri. Nah, berikutnya baru ma lton dong dapat bantuan dari kerjasama dengan bank BNI, juga dapat bantuan hibah murni untuk bangun galeri mini itu. Tapi galeri mini juga itu ma lton sumbang tanah sebelah rumah ini kaka, untuk jadi lahannya. Makanya namanya KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) karena ada swadaya berupa lahan dari masyarakat untuk galeri ini kaka, begitu... tapi modal itu sejauh ini modal sendiri kaka..”

5. Kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun memenuhi kebutuhan atau tidak, dan digunakan untuk kebutuhan seperti apa.

*“Uang yang saya dapat dari jual kain tenun ini itu sudah sangat memenuhi kebutuhan rumah tangga kaka, bahkan kalau lagi rame itu bisa lebih. Karena kita tidak pernah bisa kira-kira satu bulan itu kain tenun bisa habis berapa lembar. Uang untuk satu bulan ini pasti ada saja, nah kalau kain sudah terjual itu biasa simpan memang seratus lima puluh begitu untuk beli benang, nanti simpan untuk bayar listrik dan air dirumah, simpan untuk bayar di Kopdit Pintu Air dengan Cu Immaculata, bayar uang sekolah yang bungsu dengan sisanya simpan untuk makan minum dengan kebutuhan lainnya sudah itu kaka.. tapi kalau untuk orang yang usaha kain tenun itu, paling utama siap untuk beli benang memang kaka, karena benang itu paling penting, tidak ada benang, kami tidak bisa tenun.”*

**Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:**

1. Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.

*“Satu bulan uang keluar untuk beli bahan baku itu sebenarnya tidak terlalu banyak kaka.. kadang juga tidak tentu, mengikuti orderan juga kaka.. saya satu bulan itu, biasa kasih keluar uang seratus sampai dua ratus untuk beli benang kaka. Tapi kadang tidak sampai seratus ribu juga, nah kasih keluar uang agak banyak itu, kalau kita tenun kain yang besar kaka.. itu kan butuh benang banyak, jadi mesti kasih keluar uang juga agak lebih banyak dari sebelum-sebelumnya. Tapi kalau rata-rata satu bulan biasanya kisaran itu kaka, seratus ribu sampai dua ratus.”*

2. Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.

*“Mungkin dari semua mama-mama yang tenun, ini saya agak keluar banyak kaka hahahaha (sambil tertawa)...justru kalau saya, selain kasih masuk kain tenun yang sudah jadi di galeri Bia Berek, banyak saya punya kain tenun yang saya jual sendiri, lewat facebook dengan posting di story whatsapp. Satu bulan itu bisa isi paketan data yang 15GB itu dua kali kaka.. itu harganya tujuh puluh lima ribu, jadi kalau isi dua kali satu bulan untuk promosi kasih keluar uang seratus lima puluh ribu. Nah kalau misal bawa kain ke kantor-kantor di Belu ini, atau ke galeri tenun haliwen, atau ke Dekranasda itu ada uang bensin juga untuk motor, itu sekitar lima puluh ribu untuk bensin. Jadi kalau diluar uang benang, uang untuk yang pulsa data internet, dengan bensin itu paling dua ratus ribu sampai dua ratus lima puluh ribu.”*



3. Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?

*"Ini menarik kaka, kenapa saya bilang menarik karena saya paling senang kalau sudah dapat uang dari jual kain tenun, itu saya kumpul untuk investasi di beli emas kaka, entah kalaung atau gelang, karena emas ini kan selalu naik harganya, disamping suka juga dengan kalung atau gelang emas, bisa juga dipakai investasi karena harga yang selalu naik tadi. Kebetulan kalo saya itu saya saja kaka, beli emas dengan tabung di tabungan pribadi. Saya mau sebenarnya untuk ikut tabungan di CU atau lainnya, tapi nanti dulu, karena dengan emas saja saya rasa sudah cukup bantu sih, sewaktu-waktu butuh uang bisa gadai atau jual, dan pastidapat lebih karena harga emas naik terus."*

4. Menjalankan usaha tenun ikat, menggunakan modal sendiri atau ada modal dari pihak lain seperti bank atau lembaga permodalan lainnya.

*"Usaha kain tenun ini, puji Tuhan tidak sampai pinjam di bank kaka, ini murni modal sendiri karena memang usaha ini atas dasar hobi dan cinta dengan tenun, lalu untuk memulai juga tidak butuh modal yang besar, artinya uang yang banyak, paling hanya untuk beli benang, alat-alat semua om (suaminya) bisa buat jadi tidak sampai pinjam di Bank untuk buka ini usaha. Kami juga takut hutang kaka, jadi sebisa mungkin atur untuk cukup semua modal dan tidak hutang. Kalau kelompok, kami dapat bantuan seperti yang sudah pernah saya cerita di kaka itu kan, selebihnya ini kami modal sendiri."*

5. Kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun memenuhi kebutuhan atau tidak, dan digunakan untuk kebutuhan seperti apa.

*"Hasil dari penjualan kain tenun ini sudah sangat cukup membantu sekali kaka, kami punya kebutuhan ekonomi keluarga juga tertolong sekali dengan usaha kain tenun. Kaka bisa lihat, rumah yang sekarang kami bangun, dua lantai ini juga berkat tambahan dari uang hasil jual kain tenun. Jadi sangat-sangat memenuhi kebutuhan keluarga. Om (suaminya) kan juga kerja, jadi uang dari usaha kain tenun ini pertama itu kasih tinggal memang untuk beli benang, kalau benang sudah beli, itu biasa saya pakai untuk cek emas, kalau bisa untuk beli yah beli, kalau tidak simpan untuk tambahn dengan hasil jual kain tenun bulan depan atau beberapa bulan berikut untuk beli emas, lalu simpan untuk beli paket data dengan sisanya pakai untuk makan minum dengan tambah sedikit di anak-anak punya keperluan."*



**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

1. Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.

*“Kalau uang untuk beli benang itu murah saja, satu bulan tidak sampai lebih dari dua ratus ribu untuk kasih keluar uang untuk beli benang kaka. Kita juga pasti punya benang-benang yang masih belum dipakai atau stok yang masih ada, jadi beli benang itu sesuaikan dengan mau tenun model dan jenis kain tenun seperti apa lalu butuh benang berapa, berarti beli sesuai itu kaka. Suapay tidak buang-buang juga kan, nanti kita yang rugi kalau beli banyak-banyak tapi tidak pakai.”*

2. Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.

*“Hemmm... ini tidak kasih keluar biaya kaka, saya punya kain tenun semua ini jual di galeri mini Bia Berek saja, nanti ma Iton dan Eti yang atur untuk bawa jual kemana-kemana begitu kaka, jadi untuk biaya promosi saya tidak keluar uang, untuk jual juga galeri dekat rumah, jadi tinggal kain sudah selesai tenun, datang bawa taruh di galeri saja. Jadi tidak keluar biaya kaka, lalu seperti orang-orang yang pernah ambil saya punya kain tenun itu biasa langsung datang cari dirumah. Jadi mereka (konsumen) yang datang cari dan lihat kain tenun langsung di rumah. Itu mau pesan, mau beli bisa lihat sok yang ada di rumah langsung.”*

3. Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?

*“saya kan ada anak yang kuliah to kaka, jadi uang dari hasil jual kain tenun itu simpan atau tabung untuk anak punya uang regis, sisanya baru pakai beli benang, dan simpan untuk makan minum dengan keperluan rumah tangga lainnya kaka. Saya juga ikut CU Immaculata kaka, jadi bikin tabungan juga di CU untuk kebutuhan mendadak begitu, sewaktu-waktu bisa ambil ko pakai. Itu juga baru dua tahun saya gabung kaka, karena ma Iton (Ibu Ketua) yang suruh ikut, kalau sonde saya tabung biasa di bank saja kaka.”*

4. Menjalankan usaha tenun ikat, menggunakan modal sendiri atau ada modal dari pihak lain seperti bank atau lembaga permodalan lainnya.

*“Modal sendiri kaka, tidak pinjam dari bank atau dari tempat lain. Ini usaha tenun ikat sudah lama dan bertahun-tahun kan kaka, itu awalnya bangun ini usaha semua dengan modal sendiri. kalau kelompok, nah itu sudah dapat bantuan-bantuan kan kaka, tapi kalo usaha kain tenun yang pribadi ini murni uang sendiri tanpa pinjam di tempat lain, atau dimodali oleh orang lain.”*

5. Kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun memenuhi kebutuhan atau tidak, dan digunakan untuk kebutuhan seperti apa.

*“Setiap kali sudah jual kain tenun yang saya buat dan sudah laku, atau misal ini bulan buat empat atau lima kain, uangnya sudah terkumpul semua, itu bagi sudah kasih tinggal untuk anak bungsu punya uang regis, lalu bagi untuk beli benang, dengan sisanya atur sudah untuk keperluan rumah tangga sudah itu kaka. Dan sejauh ini cukup dan tidak ada kendala kaka, karena selain itu kan saya juga punya tabungan dari yang sebelum-sebelumnya, dari kain tenun yang laku terjual sebelumnya jadi sejauh ini kas yang masuk cukup untuk kebutuhan ekonomi keluarga. Oh tidak lupa juga simpan untuk setor di CU kaka, karena itu setiap bulan to saya tabung, begitu.”*

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

1. Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.

*“Satu bulan itu kasih keluar uang untuk beli benang dan keperluan lain untuk tenun itu sekitar seratus lima puluh ribu sampai dua ratus ribu kaka... yah untuk satu usaha, itu tidak terbilang mahal e kaka, karena beli bahan baku tidak ada setengahnya kita kasih keluar dengan apa yang kita dapat dari hasil penjualan satu kain tenun. Makanya tenun itu untung besar, karena dinilai bukan saja dari originalnya, tapi dari nilai yang terkandung dari motif yang ada. jadi orang beli kualitas, beli nilai budaya. Itu yang bikin tenun itu mahal dan berharga. Kalau uang lain-lain seperti bayar orang untuk bantu, selama saya jalankan usaha tenun ini, tidak pernah minta bantuan siapa-siapa karena memang lebih nyaman kerja sendiri, artinya supaya semua bisa sesuai dengan apa yang saya inginkan, dan yang konsumen mau. Jadi kalaupun untung dari penjualan itu bersih semua masuk kas sendiri, tidak bayar kemana-mana untuk bayar orang.*

2. Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.

*“Mungkin dari semua mama-mama yang tenun, saya penenun yang paling tidak banyak kasih keluar uang untuk biaya-biaya begitu kaka. Biar promosi juga paling langsung bawa ke kami punya galeri jual yang mini itu. Karena selama ini orang yang selalu datang cari saya punya kain. Mungkin juga karena saya orang lama, dari dulu kan sudah jual dari toko ke toko. Nah mama-mama yang lain itu tidak rasa yang begitu sekarang, jadi untuk sekarang-sekarang ini konsumen yang langsung datang cari, jadi rumah ini sudah macam jadi toko kain juga bisa. Hahahaha.. (sembari tertawa lepas). Cuma kalau dulu, tapi itu tahun 90-an jual d toko-toko yah paling uang transport untuk naik ojek dari rumah ke tempat toko saja, tapi itu juga masih murah e.. jadi untuk biaya semacam itu, tidak berarti kaka, artinya masih bisa ditolerir kaka. Begitu...”*

3. Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?

*"Kalau saya, semua uang yang masuk dari hasil jual kain tenun itu, saya tabung dibank saja. Jujur saya tidak punya simpanan lain selain simpan di bank. Mungkin juga karena orang dulu to kaka, apalagi dengan umur yang sdah tidak muda, pikir yang enteng-enteng saja. Jadi simpan saja dibank, dan simpan tunai untuk pakai sehari-hari, untuk beli lagi benang dan lainnya. Sejauh ini bisa atur, dan tidak ada kendala jadi untuk bikin simpanan dalam bentuk lain lagi ini mungkin tidak dulu."*

4. Menjalankan usaha tenun ikat, menggunakan modal sendiri atau ada modal dari pihak lain seperti bank atau lembaga permodalan lainnya.

*"Dari tahun 70-an itu kan saya sudah tenun kaka, itu pakai modal sendiri, sejauh ini masih pakai modal sendiri, dan cukup. Belum pernah pinjam di bank atau ke tempat pinjam lainnya. Bukan tidak mau besarkan lagi usaha pribadi ini, tapi untuk saya usaha seperti yang saya jalankan sekarang, tanpa harus dibesarkan yang bagaimana-bagaimana saya yakin dengan modal sendiri pun ini usaha bisa jalan kaka, jadi untuk pinjam ke bank atau lainnya itu tidak pernah. Tapi kalau yang atas nama kelompok itu ada kaka, itu bentuk kerja sama dengan kementerian sosial dan bank BNI yang kami dapat lima belas juta kalau sonde salah, hah itu pernah kaka, tapi itu kami usaha kembalikan tidak sampai batas jatuh tempo sudah lunas kaka, itu ada dua kali, hah mulai dari situ juga membantu, tambah-tambah karena tahun 2000-an itu kan tenun mulai marak orang cari jadi pas, habis itu kami bergerak dengan modal sendiri kaka."*

5. Kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun memenuhi kebutuhan atau tidak, dan digunakan untuk kebutuhan seperti apa.

*"Sejauh ini semua kas yang masuk dari hasil jual kain tenun itu sudah sangat cukup kaka, sudah bisa kasih kuliah anak pertama sampai jadi PNS, sudah bisa sekolahkan adik-adiknya, kasih baik rumah, dan lainnya yang kecil-kecil kaka. Artinya dari hasil saya usaha kain tenun ini bisa hidupi kami punya keperluan ekonomi keluarga, juga tidak lupa untuk simpan atau tabung. Untuk beli kebutuhan seperti benang, dan lainnya yang menunjang ini usaha selebihnya untuk keperluan rumah tangga. Sekarang kan anak-anak juga sudah kerja jadi saya juga tidak ada tanggungan untuk kasih sekolah anak lagi, jadi hasil dari ini usaha bisa pakai untuk yang lainnya. Tapi lebih utama kalau dulu-dulu itu pakai untuk anak sekolah, makan minum dan kebutuhan lainnya dengan tabung. Sekarang sudah lebih ringan bebannya, artinya anak sudah selesai sekolah ini beban berat sudah kurang, begitu maksudnya kaka."*

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

1. Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.

*“Nah ma In mungkin kasih keluar bahan baku untuk usaha itu lebih banyak dari mama-mama penenun lainnya. Kenapa? Karena selain tenun, ma In kan juga buat produk kerajinan lainnya dari olahan kain tenun seperti aksesoris, tas dan lainnya to kaka. Jadi kalau mau diperkirakan satu bulan itu bisa dua ratus ribu sampai tiga ratus ribu untuk beli bahan-bahan bakunya. Seperti beli manik-manik, kain tenun yang dari mama-mama yang tenun kalau misalnya ma In tidak ada stok kain tenun, dan pernik-pernik lainnya. Nah itu lebih banyak pengeluarannya untuk beli bahan baku dari pada dengan mama-mama penenun yang hanya beli benang saja. Apalgi kalau misalnya pesanan tas ada banyak, dan denan model dan warna kain tenun yang beda-beda itu kan berarti harus beli kain tenun lagi atau tenun dulu, nah itu kan semua butuh biaya. Nah kalau mau cepat, itu pasti beli kalau misalnya stok kain tenun tidak ada, beli satu lembar kain tenun saja kaka tau sendiri bukan seratus dua ratus ribu saja, ada yang tiga ratus ribu ke atas, yah jadi itu semua kan kasih keluar biaya yang tidak sedikit, jadi semua perlu dipertimbangkan. Makanya kalau mama-mama penenun yang tenun, adan ada kain sisa yang tidak layak jual, itu biasanya saya minta untuk diolah kembali jadi aksesoris atau tas begitu, supaya mengurangi saya punya pembelian bahan baku, malah menambah persediaan barang jualan to kaka.”*

2. Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.

*“Selain biasa untuk bahan aku, ada juga biaya seperti beli paketan data internet untuk promos di sosial media kaka. Apalagi saya melek sekali dengan teknologi, rata-rata konsumen yang datang cari saya punya produk itu dari sosial media kaka. Seperti posting di facebook, whatsapp, instagram, itu mereka datang cari dan beli atau saya kirim ke tempatnya, itu tau dari sosial media. Jadi biaya promosi seperti untuk beli paket data internet itu harus ada. satu bulan kasih keluar sekitar seratus ribu untuk beli paket data internet. Lalu untuk biaya pengiriman, misalnya kalau konsumen dari Timor Leste, Kupang, Kefa, dan Lainnya itu kan butuh tambahan untuk ongkos kirim. Itu biasanya barang plus ongkir itu dalam jumlah banyak, kalau yang beli satu atau dua barang saja biasa saya pakai uang sendiri, dan sudah saya perhitungkan supaya saya juga tidak rugi kaka.”*

3. Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?

*“Sejauh ini saya pakai tabung, dan ikut simpan pinjam di CU Immaculata saja kaka. Karena untuk saya itu sudah cukup, dan tidak perlu untuk ditambah ke lain tempat lagi kaka. Artinya dengan yang saya jalankan sekarang itu sudah*

*cukup untuk tabung biasa di bank, dengan ikut keanggotaan di CU. Nah yang di CU itu saya ikut untuk siapa tau sewaktu-waktu butuh dana cepat untuk kebutuhan usaha, bisa cepat pinjam kesana. Hanya sejauh ini, saya belum pernah pinjam. Mungkin nanti, itu juga belum tahu. Sekarang semua bisa dihandle dan tidak mengganggu usaha yang sudah lama saya jalankan ini juga kaka.”*

4. Menjalankan usaha tenun ikat, menggunakan modal sendiri atau ada modal dari pihak lain seperti bank atau lembaga permodalan lainnya.

*“Hampir kami semua anggota Bia berek ini pakai modal sendiri e kaka, saya juga begitu mulai ini usaha dengan modal sendiri. kan pertama tenun dulu, mamanya saya kan juga tenun, pertama sekali itu saya pakai benang dari beliau jadi saya tidak kasih keluar uang untuk beli benang. Nah kain tenun pertama itu jual dapat tiga ratus ribu, lalu pakai sendiri untuk beli benang dan lainnya, dapat lebih besar lagi, itu mulai tenun banyak. Nah pas belajar untuk buat tas, dan lain-lain itu dapat hibah murni bantuan mesin jahit dengan mesin obras to kaka dari Dekranasda, nah itu mulai belajar dan beli semua bahan baku dari hasil jual kain tenun. Mulai dari itu pakai uang sendiri untuk beli pernak-pernik yang dibutuhkan sampai sekarang selalu pakai uang sendiri dari hasil penjualan produk olahan ini.”*

5. Kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun memenuhi kebutuhan atau tidak, dan digunakan untuk kebutuhan seperti apa.

*“Sudah sangat memenuhi e kaka, apalagi bisa bantu-bantu suami juga untuk penuhi kebutuhan. Misalnya kami berdua suami bisa baku tambah uang untuk ambil satu unit motor dengan tunai, bisa bantu suami untuk anak-anak punya uang sekolah, simpan juga, keperluan makan minum, dengan keperluan kecil-kecil lainnya yang bisa saya bantu suami untuk tambah-tambah, itu sudah sangat cukup kaka. Apalagi untuk anak sekolah. Itu simpan dari hasil usaha kain tenun ini kaka, jadi sudah sangat membantu sekali saya usaha kerajinan tenun ikat begini.”*

Berkaitan dengan penjelasan yang diberikan oleh informan, terkait dengan arus kas yang sudah terjadi selama informan menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, mengatakan bahwa proses arus kas yang dilakukan dalam usaha kerajinan tenun ikat berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan bahan baku lainnya tidak mengeluarkan biaya yang banyak dibandingkan dengan hasil yang informan dapatkan dari penjualan produk kain tenun. Artinya, kas yang dikeluarkan untuk



kebutuhan bahan baku usaha lebih kecil biayanya daripada keuntungan yang didapatkan dari penjualan produk olahan kain tenun. Hal ini membuat pelaku usaha tenun, mampu menyimpan atau menabung hasil penjualan produk olahannya dengan jumlah yang banyak, tanpa mengganggu biaya yang akan digunakan kembali untuk pemenuhan pembelian bahan baku usaha. Berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan untuk biaya bahan baku, kas yang didapat dari hasil penjualan kain tenun juga digunakan untuk biaya lain-lain seperti biaya transportasi, biaya pemasaran (membeli paket data internet) untuk memasarkan produk olahan secara digital, juga biaya sewa yang dikeluarkan atas penun lainnnya untuk membantu usaha tenun beberapa informan.

Dari kelima informan, yang mengeluarkan biaya seperti yang dimaksud diatas, hanya tiga pelaku usaha saja yang mengeluarkan biaya serupa. Dengan alasan pelaku usaha tersebut sudah sangat mengikuti teknologi dan membutuhkan pemasaran dengan jalur digital seperti demikian. Adapun biaya sewa penun lainnnya yang dikeluarkan dengan maksud membantu informan apabila mendapat pesanan yang banyak, yang tidak mampu ditangani oleh informan apabila dikerjakan sendiri. Namun, berbeda dengan dua informan lainnnya yang tidak menggunakan jalur digital tersebut, tidak mengganggu atau menyulitkan mereka dalam melakukan usaha. Dua pelaku usaha ini lebih mempercayai kekuatan pemasaran secara konvensional, dari mulut ke mulut dan mempercayai loyalitas pelanggan yang sudah tercipta bertahun-tahun selama mereka menjalankan usahanya. Ini terbukti bahwa, sampai saat ini mereka masih memiliki pelanggan yang selalu membeli produk olahannya, dan produk olahan kain tenun mereka masih habis terjual sampai saat ini.

Berkaitan dengan arus kas juga ada kas yang dikeluarkan untuk investasi dan pembiayaan. Artinya dalam bagian ini mau mengungkapkan investasi dan pembiayaan seperti apa yang sudah dilakukan oleh informan selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Informan mengatakan bahwa, investasi yang mereka lakukan sebagian besar dengan menabung. Menabung di bank, dan menabung pada lembaga simpan pinjam yang sudah ada di lingkungan tempat tinggal informan. Tabungan ini dengan maksud untuk membantu informan dalam pengelolaan modal kerja atas usaha yang mereka jalankan. Sewaktu-waktu mereka dapat melakukan pinjaman kepada bank atau lembaga simpan pinjam yang dijadikan tempat informan berinvestasi, jika hal tersebut dibutuhkan. Karena sejauh ini modal usaha yang informan gunakan untuk menjalankan usahanya masih menggunakan modal sendiri, belum melibatkan modal dari bank atau lembaga simpan pinjam yang dimaksud. Investasi yang mereka jalankan tersebut hanya akan digunakan jika dalam keadaan darurat yang benar-benar membutuhkan modal untuk melanjutkan usahanya. Jika usaha tenun informan ini masih mampu dijalankan dengan modal sendiri, tabungan tersebut tidak diganggu gugat untuk kebutuhan lainnya melainkan hanya disimpan untuk kebutuhan penting lainnya.

Berikutnya untuk hasil yang didapatkan dari usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan ini, informan mengatakan sangat puas dengan hasil yang mereka dapatkan. Dimana hasil penjualan dari produk olahan kain tenun mampu mencukupi bahkan lebih untuk mencukupi kebutuhan ekonomi rumah tangga dari masing-masing informan. Kebutuhan yang tercukupi dari hasil penjualan produk olahan kain tenun, digunakan untuk kebutuhan sekolah anak-anak, kebutuhan makan dan minum, dan kebutuhan tersier lain seperti membangun rumah,





membeli kendaraan juga dapat terpenuhi dengan hasil penjualan dari kain tenun.

Selain itu, juga dapat memenuhi kembali kebutuhan informan untuk pembelian bahan baku seperti benang dan kebutuhan usaha tenun lainnya, serta memenuhi kebutuhan *saving* dari setiap informan pada bank tempat mereka membuka tabungan juga lembaga simpan pinjam lainnya. Dengan kata lain dengan tekun menjalankan usaha kerajinan tenun ikat ini, pelaku usaha dapat memenuhi semua kebutuhan rumah tangga baik yang bersifat pokok maupun tambahan, dan melakukan *saving* dari hasil yang didapatkan. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan dari kemampuan pengelolaan arus kas baik kas yang masuk maupun kas yang keluar, terdapat dalam tabel 5.7 dibawah ini:

**Tabel 5.7**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
1.	Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.	Viktoria Nai Mau	<i>"Satu bulan itu, biasa ma lton beli benang maksimal dua kali saja kaka.. tapi dua kali beli benang itu dalam bentuk partai artinya beli banyak memang. Satu bulan ini kan kita sudah tau mau tenun berapa jenis kain, jadi sesuaikan dengan kain yang mau ditenun. Kalau total satu bulan simpan uang sekitar seratus lima puluh ribu untuk beli benang."</i>
		Maria Goreti Bisoi	<i>"Satu bulan uang keluar untuk beli bahan baku itu sebenarnya tidak terlalu banyak kaka.. kadang juga tidak tentu, mengikuti orderan juga kaka.. saya satu bulan itu, biasa kasih keluar uang seratus sampai dua ratus untuk beli benang..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
1.	Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.	Agustina Mau	"Kalau uang untuk beli benang itu murah saja, satu bulan tidak sampai lebih dari dua ratus ribu untuk kasih keluar uang untuk beli benang kaca. Kita juga pasti punya benang-benang yang masih belum dipakai atau stok yang masih ada, jadi beli benang itu sesuaikan dengan mau tenun model dan jenis kain tenun seperti apa lalu butuh benang berapa, berarti beli sesuai itu."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 1)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
1.	Banyaknya uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya.	Martha Kailou	"Satu bulan itu kasih keluar uang untuk beli benang dan keperluan lain untuk tenun itu sekitar seratus lima puluh ribu sampai dua ratus ribu kaca... yah untuk satu usaha, itu tidak terbilang mahal e kaca, karena beli bahan baku tidak ada setengahnya kita kasih keluar dengan apa yang kita dapat dari hasil penjualan satu kain tenun..."
		Ermelinda S. Nai Mau	"Nah ma In mungkin kasih keluar bahan baku untuk usaha itu lebih banyak dari mama-mama penenun lainnya. Kenapa? Karena selain tenun, ma In kan juga buat produk kerajinan lainnya dari olahan kain tenun seperti aksesoris, tas dan lainnya to kaca. Jadi kalau mau diperkirakan satu bulan itu bisa dua ratus ribu sampai tiga ratus ribu untuk beli bahan-bahan bakunya..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 2)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
2.	Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.	Viktoria Nai Mau	<p>“Untuk biaya seperti ini, ma lton ada kaka..misalnya kalau promosi selain di galeri itu kan kami biasa posting di facebook juga, atau anak dong bantu posting di mereka punya sosial media. Itu untuk uang pulsa, ma lton siap seratus ribu, lalu kalau pesanan banyak, biasanya ma lton kasih keluar uang untuk bayar sewa orang yang bantu tenun. Misalnya orderan satu bulan ada empat kain yang besar-besar begitu, ma lton sewa orang yang tau tenun dong bantu ma lton tenun, jadi saya tenun dua kain, orang sewa tu tenun dua kain tenun. Biasanya satu kain yang selimut itu harga lima ratus ribu, nanti uang sewa dua kain tenun itu lima ratus lima puluh ribu. Itu juga tidak selalu...”</p>
		Maria Goreti Bisoi	<p>“...selain kasih masuk kain tenun yang sudah jadi di galeri Bia Berek, banyak saya punya kain tenun yang saya jual sendiri, lewat facebook dengan posting di story whatsapp. Satu bulan itu bisa isi paketan data yang 15GB itu dua kali kaka.. itu harganya tujuh puluh lima ribu, jadi kalau isi dua kali satu bulan untuk promosi kasih keluar uang seratus lima puluh ribu. Nah kalau misal bawa kain ke kantor-kantor di Belu ini, atau ke galeri tenun haliwen, atau ke Dekranasda itu ada uang bensin juga untuk motor, itu sekitar lima puluh ribu untuk bensin...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 3)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
2.	Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.	Agustina Mau	"...saya punya kain tenun semua ini jual di galeri mini Bia Berek saja, nanti ma lton dan Eti yang atur untuk bawa jual kemana-kemana begitu kaka, jadi untuk biaya promosi saya tidak keluar uang, untuk jual juga galeri dekat rumah, jadi tinggal kain sudah selesai tenun, datang bawa taruh di galeri saja. Jadi tidak keluar biaya kaka, lalu seperti orang-orang yang pernah ambil saya punya kain tenun itu biasa langsung datang cari dirumah..."
		Martha Kailou	"Mungkin dari semua mama-mama yang tenun, saya penenun yang paling tidak banyak kasih keluar uang untuk biaya-biaya begitu kaka. Biar promosi juga paling langsung bawa ke kami punya galeri jual yang mini itu. Karena selama ini orang yang selalu datang cari saya punya kain. Mungkin juga karena saya orang lama, dari dulu kan sudah jual dari toko ke toko. Nah mama-mama yang lain itu tidak rasa yang begitu sekarang, jadi untuk sekarang-sekarang ini konsumen yang langsung datang cari, jadi rumah ini sudah macam jadi toko kain juga bisa..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 4)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan kain tenun.	Ermelinda S. Nai Mau	"...Jadi biaya promosi seperti untuk beli paket data internet itu harus ada. satu bulan kasih keluar sekitar seratus ribu untuk beli paket data internet. Lalu untuk biaya pengiriman, misalnya kalau konsumen dari Timor Leste, Kupang, Kefa, dan Lainnya itu kan butuh tambahan untuk ongkos kirim. Itu biasanya barang plus ongkir itu dalam jumlah banyak, kalau yang beli satu atau dua barang saja biasa saya pakai uang sendiri, dan sudah saya perhitungkan supaya saya juga tidak rugi."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 5)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
3.	Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?	Viktoria Nai Mau	"Ma iton ada tabungan kaka, artinya hasil dari jual tenun ini tidak semua dipakai habis untuk kebutuhan rumah tangga saja kaka. Tapi ada yang ditabung juga sebagai investasi atau simpan lagi sewaktu-waktu biasa tolong waktu uang tidak ada. ma lton ikut di dua koperasi kaka. Satu di Kopdit Pintu Air Atambua, dengan CU Immaculata. Ini dua tempat selama saya jalankan usaha tenun, sudah sangat bantu..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 6)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	informan	Informasi
3.	Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?	Maria Goreti Bisoi	"Ini menarik kaka, kenapa saya bilang menarik karena saya paling senang kalau sudah dapat uang dari jual kain tenun, itu saya kumpul untuk investasi di beli emas kaka, entah kalaung atau gelang, karena emas ini kan selalu naik harganya, disamping suka juga dengan kalung atau gelang emas, bisa juga dipakai ivestasi karena harga yang selalu naik tadi. Kebetulan kalo saya itu saya saja kaka, beli emas dengan tabung di tabungan pribadi..."
		Agustina Mau	"...simpan untuk makan minum dengan keperluan rumah tangga lainnya kaka. Saya juga ikut CU Immaculata kaka, jadi bikin tabungan juga di CU untuk kebutuhan mendadak begitu, sewaktu-waktu bisa ambil ko pakai..."
		Martha Kailou	"Kalau saya, semua uang yang masuk dari hasil jual kain tenun itu, saya tabung dibank saja. Jujur saya tidak punya simpanan lain selain simpan di bank. Mungkin juga karena orang dulu to kaka, apalagi dengan umur yang sdah tidak muda, pikir yang enteng-enteng saja..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 7)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
3.	Kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah digunakan untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?	Ermelinda S. Nai Mau	<i>"Sejauh ini saya pakai tabung, dan ikut simpan pinjam di CU Immaculata saja kaka. Artinya dengan yang saya jalankan sekarang itu sudah cukup untuk tabung biasa di bank, dengan ikut keanggotaan di CU. Nah yang di CU itu saya ikut untuk siapa tau sewaktu-waktu butuh dana cepat untuk kebutuhan usaha, bisa cepat pinjam kesana. Hanya sejauh ini, saya belum pernah pinjam. Mungkin nanti, itu juga belum tahu.</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 8)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
4.	Menjalankan usaha tenun ikat, menggunakan modal sendiri atau ada modal dari pihak lain seperti bank atau lembaga permodalan lainnya.	Viktoria Nai Mau	<i>"Awal ma lton jalankan usaha tenun ikat ini, modal sendiri kaka.. dari tahun 2007-2008 itu murni modal sendiri. Kan modal untuk ini usaha juga tidak terlalu mahal, Kalau alat tenun semua bisa buat sendiri karena bukan dari mesin. Jadi modal pertama hanya untuk beli benang, itu pakai uang sendiri. Nah, berikutnya baru ma lton dong dapat bantuan dari kerjasama dengan bank BNI, juga dapat bantuan hibah murni untuk bangun galeri mini itu. Tapi galeri mini juga itu ma lton sumbang tanah sebelah rumah ini kaka, untuk jadi lahannya. Makanya namanya KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) karena ada swadaya berupa lahan dari masyarakat untuk galeri ini..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 9)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
4.	Menjalankan usaha tenun ikat, menggunakan modal sendiri atau ada modal dari pihak lain seperti bank atau lembaga permodalan lainnya.	Maria Goreti Bisoi	<i>"Usaha kain tenun ini, puji Tuhan tidak sampai pinjam di bank kaka, ini murni modal sendiri karena memang usaha ini atas dasar hobi dan cinta dengan tenun, lalu untuk memulai juga tidak butuh modal yang besar, artinya uang yang banyak, paling hanya untuk beli benang, alat-alat semua om (suaminya) bisa buat jadi tidak sampai pinjam di Bank untuk buka ini usaha. Kami juga takut hutang..."</i>
		Agustina Mau	<i>"Modal sendiri kaka, tidak pinjam dari bank atau dari tempat lain. Ini usaha tenun ikat sudah lama dan bertahun-tahun kan kaka, itu awalnya bangun ini usaha semua dengan modal sendiri. kalau kelompok, nah itu sudah dapat bantuan-bantuan kan kaka, tapi kalo usaha kain tenun yang pribadi ini murni uang sendiri tanpa pinjam di tempat lain, atau dimodali oleh orang lain."</i>
		Martha Kailou	<i>"Dari tahun 70-an itu kan saya sudah tenun kaka, itu pakai modal sendiri. sejauh ini masih pakai modal sendiri, dan cukup. Belum pernah pinjam di bank atau ke tempat pinjam lainnya..."</i>
		Ermelinda S. Nai Mau	<i>"Hampir kami semua anggota Bia berek ini pakai modal sendiri e kaka, saya juga begitu mulai ini usaha dengan modal sendiri..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



**Tabel 5.7 (Lanjutan 10)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
5.	Kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun memenuhi kebutuhan atau tidak, dan digunakan untuk kebutuhan seperti apa.	Viktoria Nai Mau	"...Uang untuk satu bulan ini pasti ada saja, nah kalau kain sudah terjual itu biasa simpan memang seratus lima puluh begitu untuk beli benang, nanti simpan untuk bayar listrik dan air dirumah, simpan untuk bayar di Kopdit Pintu Air dengan Cu Immaculata, bayar uang sekolah yang bungsu dengan sisanya simpan untuk makan minum dengan kebutuhan lainnya sudah itu..."
		Maria Goreti Bisoi	"Hasil dari penjualan kain tenun ini sudah sangat cukup membantu sekali kaka, kami punya kebutuhan ekonomi keluarga juga tertolong sekali dengan usaha kain tenun. Kaka bisa lihat, rumah yang sekarang kami bangun, dua lantai ini juga berkat tambahan dari uang hasil jual kain tenun. Jadi sangat-sangat memenuhi kebutuhan keluarga..."
		Agustina Mau	"...uangnya sudah terkumpul semua, itu bagi sudah kasih tinggal untuk anak bungsu punya uang regis, lalu bagi untuk beli benang, dengan sisanya atur sudah untuk keperluan rumah tangga sudah itu kaka. Dan sejauh ini cukup dan tidak ada kendala kaka, karena selain itu kan saya juga punya tabungan dari yang sebelum-sebelumnya, dari kain tenun yang laku terjual sebelumnya jadi sejauh ini kas yang masuk cukup untuk kebutuhan ekonomi keluarga..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.7 (Lanjutan 11)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Arus Kas**

No.	Pokok Bahasan	Informan	Informasi
5.	Kas yang masuk dari hasil penjualan kain tenun memenuhi kebutuhan atau tidak, dan digunakan untuk kebutuhan seperti apa.	Martha Kailou	<i>“Sejauh ini semua kas yang masuk dari hasil jual kain tenun itu sudah sangat cukup kaka, sudah bisa kasih kuliah anak pertama sampai jadi PNS, sudah bisa sekolahkan adik-adiknya, kasih baik rumah, dan lainnya yang kecil-kecil kaka. Artinya dari hasil saya usaha kain tenun ini bisa hidupi kami punya keperluan ekonomi keluarga, juga tidak lupa untuk simpan atau tabung. Untuk beli kebutuhan seperti benang, dan lainnya yang menunjang ini usaha selebihnya untuk keperluan rumah tangga...”</i>
		Ermelinda S. Nai Mau	<i>“Sudah sangat memenuhi e kaka, apalagi bisa bantu-bantu suami juga untuk penuhi kebutuhan. Misalnya kami berdua suami bisa baku tambah uang untuk ambil satu unit motor dengan tunai, bisa bantu suami untuk anak-anak punya uang sekolah, simpan juga, keperluan makan minum, dengan keperluan kecil-kecil lainnya yang bisa saya bantu suami untuk tambah-tambah, itu sudah sangat cukup...”</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

### 5.3.1.5. Struktur Biaya dan Pendapatan Usaha

#### 5.3.1.5.1. Struktur Biaya

struktur biaya dalam hal ini berkaitan dengan semua biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha (informan) dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Biaya-biaya yang dimaksud adalah biaya sewa tempat atau lokasi untuk menjual kain tenun, biaya sewa peralatan, perlengkapan dan

kendaraan untuk menunjang proses produksi kain tenun, mekanisme pengelolaan biaya yang dilakukan oleh pelaku usaha, dan terpenuhinya biaya-biaya tersebut oleh pelaku usaha tenun. Menjawab beberapa hal penting tersebut, informan menjelaskan sebagai berikut:

**Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

*“Untuk biaya sewa seperti sewa peralatan, perlengkapan untuk tenun itu tidak ada kaka.. jadi peralatan dan perlengkapan untuk tenun semua kami ada sendiri, dan tidak pinjam ke lain-lain karena memang sudah cocok dan pas dengan barang punya kami sendiri. Nah seperti yang sudah saya jelaskan tadi kaka tanya mengenai arus kas, itu memang kalau saya ada kasih keluar uang untuk sewa orang yang saya minta bantuannya kalau memang orderan kain tenun banyak. Apalagi untuk kain tenun dengan ukuran selimut yang sampai 1.5 meter, tentu saya butuh penenun lain untuk bantu. Nah itu biasanya saya kasih keluar biaya setengah dari harga kain. Misalnya per lembarnya kain tenun kisaran dua ratus lima puluh ribu sampai tiga ratus ribu. Kalau saya punya harga demikian. Dan itu pasti mereka mau, karena tinggal tenun saja sudah dapat kisaran harga seperti itu, tanpa melalui proses warna benang dan hani (merangkai motif). Nah itu saya berani kasih harga demikian, sudah melalui proses hitung untung dan rugi kaka. Misalnya kalau saya kasih dengan harga demikian, saya dapat untung berapa banyak, kalau misalnya dengan harga tersebut saya tidak dapat untung, berarti saya ajak nego di harga lain. Tapi kalau orang yang saya minta bantuan itu sangat butuh uang, kadang saya lepas saja dengan harga demikian, meskipun saya tidak dapat untung yang banyak. Artinya itu karena saya tolong mereka juga. Bagaimana juga kan kita pakai tenaga orang lain yah perlu dihargai dengan pantas.”*

*“Kalau mekanisme biaya untuk dipakai usaha ini pintar-pintar dari masing-masing penenun kaka... kalau ma Iton, seperti ikut simpan pinjam di Kopdit Pintu Air dan CU Immaculata itu sangat bantu. Misalnya tahun 2015, itu ma Iton sempat pinjam di CU sekitar sepuluh juta, untuk bantu anggota Bia Berek yang susah dalam hal modal. Dengan maksud supaya saya kasih mereka modal, tapi mereka ikut dengan saya untuk selesaikan orderan partai (dalam jumlah banyak) yang saya terima. Nah sepuluh juta itu kan diluar keuntungan yang saya dapat dari orderan, jadi anggap saja saya bayar per lima orang yang bantu saya itu per orang dua juta, untung dari orderan bisa saya pakai untuk anggsur pinjaman. Nanti dua juta yang saya bayar itu, saya suruh mereka untuk putar lagi beli benang untuk tenun, kain tenunnya yang sudah jadi saya jual di galeri, misal perlembar empat ratus ribu, saya potong lima puluh ribu untuk bayar lagi angsuran pinjaman dari beberapa penenun. Dengan begitu kan saya untung, mereka juga untung, usaha mereka jalan lagi, hasil tenun mereka bisa dijual dan mereka punya keterampilan tenun tidak mati karena ada terus kerja untuk jual kain tenun di galeri. Itu yang saya buat untuk kelola. Jadi kenapa penting untuk saya investasi di lembaga keuangan lain itu untuk atasi masalah-masalah seperti ini kaka.”*

**Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:**

“Sebenarnya untuk biaya tidak terlalu banyak posnya kaka.. artinya seperti yang sudah saya bilang kalau biaya yang dikeluarkan itu tidak seberapa dengan hasil yang kita dapat dari hasil jual satu lembar kain tenun. Untuk mencukupi biaya-biaya itu juga kita bisa atur dari hasil jual kain tenun. Misalnya jual satu lembar kain luma ratus ribu rupiah, kita hanya bagi seratus ribu untuk beli benang lagi untuk tenun, dengan uang data internet untuk promosi saja. Paling-paling dua ratus ribu atau seratus lima puluh ribu. Itu juga kalau memang stok benang habis, kalau stok benang masih ada, malah tidak kasih keluar uang lagi untuk beli benang, yah kita untung kan itu kaka.. itu baru satu kain yang terjual. Kalau dalam satu bulan terjual tiga sampai lima kain? Itu pasti untung sudah lebih banyak lagi. Makanya saya boleh bilang kalau biaya yang dikeluarkan itu tidak seberapa dengan hasil yang kita dapat. Jadi dari hasil yang kita dapat mampu kita bagi dengan baik untuk semua pos keuangan yang kita butuhkan. Hal terbesar kalau mau dibandingkan itu mungkin tenaga kaka. Karena untuk kerja hasilkan satu lembar kain tenun ini butuh tenaga yang tidak sedikit. Capek juga kerja tenun ini kaka... kaka sudah lihat kan, proses hasilkan kain melalui proses yang panjang dan menguras tenaga. Jadi kalau kami penenun lihat harga tenun yang orang awam bilang mahal, itu kami biasa saja karena kami tahu betul kerjanya itu tidak dengan mudah, tidak dengan bantuan mesin, semua manual, mulai dari pewarnaan, atur motifnya sampai tenun itu semua manual dan tradisional. Jadi pantas kalau tenun itu mahal meskipun biaya yang dikeluarkan, yang dikorbankan tidak seberapa dengan untung, tapi tenaga yang keluar dari pengrajin itu bisa dibilang sama dengan apa yang didapat, bahkan tenaga yang keluar lebih lagi. Itu juga yang bikin usaha ini bisa dibilang sukses juga bisa karena dapat untung full kaka. Artinya kalau jual laku semua hasil yang didapat bisa lebih banyak dari apa yang dikeluarkan termasuk biaya.

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

“Mekanisme untuk mengelola biaya untuk usaha kerajinan tenun ikat itu tidak susah kaka... artinya kalau tahu atur uang, tahu simpan juga (tabung) , tahu pakai uang-uang yang didapat dari hasil jual kain tenun ikat, pasti bisa atur dengan baik. Karena memang untuk jalankan usaha kerajinan tenun ikat itu, modal paling utama itu tahu dan paham betul tenun. Untuk soal harga bahan seperti benang, alatnya semua bisa dijangkau, promosi juga sekarang banyak wadahnya, entah dari pemerintah, kita pengrajin sendiri atau promosi dari mulut ke mulut dari yang beli kain tenun. Semua anggota Bia Berek juga tidak harus menyewa lokasi, atau tempat untuk tenun karena semua proses produksi di rumah masing-masing. Jadi sudah hemat untuk biaya itu, saya juga tidak pernah ada yang bantu, artinya tidak bayar karyawan, semua bisa dikerjakan sendiri, jadi nanti uang yang didapat semua bisa masuk untuk kas sendiri. uang untuk mencukupi semua biaya untuk usaha tenun ini juga saya bisa kelola dengan baik, dan selalu tercukupi. Itu kenapa kami pengrajin itu setia untuk tetap melanjutkan usaha tenun ini karena pertam, kami sudah cinta dengan tenun. Satu hari kami tidak tenun itu hemmmm tidak bisa kaka, macam ada yang hilang. Kedua, ini sudah seperti tradisi, orang-orang dahulu seperti kami itu diajarkan tenun, jadi tradisi ini jangan sampai hilang. Ketiga,

orang di Belu ini ada selalu cari kain tenun karena memang kita punya keharusan di Belu yang semua-semua acara harus ada kain ada. Sampai seragam sekolah, seragam kantor pakai tenun. Karena ciri khas dari kita punya budaya to kaka, pasti selalu ada yang cari. Maka dari itu kaka, usaha ini tidak akan mati dan menjanjikan karena alasan-alasan itu.”

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

“Puji Tuhan untuk semua biaya bisa di atur dengan baik kaka. Artinya saya juga tidak harus utang kiri kanan untuk jalankan ini usaha yang sudah lama sekali. Dengan apa yang kita dapat, kita simpan, kita pakai sesuai kebutuhan, puji Tuhan semua bisa terpenuhi. Kalau saya tidak kasih keluar biaya untuk sewa apapun kaka. Untuk sewa orang saja tidak, apalagi untuk alat-alat. Karena semua bisa dilakukan sendiri. Paling kasih keluar biaya untuk beli benang, tapi itu juga kan keharusan. Hanya semua bisa diatur dengan apa yang kita sudah dapat. Untuk promosi itu biasa di sosial media anak-anak yang bantu, anak-anak dengan sukarela tanpa harus saya keluarkan uang, tidak juga pelanggan tetap ada karena ada saja orang yang datang untuk perlu kain tenun itu. Untuk jual dan taruh kain di galeri Bia Berek juga tinggal jalan kaki, karena dekat. Jadi tidak terlalu pikir untuk biaya yang dikeluarkan itu seperti apa. Yang terpenting itu kita rajin tenun, kain tidak boleh habis, supaya kalau orang datang cari barang selalu ada.”

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

“Biaya sewa tempat untuk proses produksi itu tidak ada kaka, biaya yang setiap bulan dikeluarkan untuk usaha kerajinan tenun itu, biaya listrik karena saya punya mesin jahit dan obras pakai listrik, pulsa data internet karena saya jualan lebih banyak promo di sosial media, biaya pernak-pernik kalau ada pesanan aksesoris, kain untuk beberapa tas tenun, itu disesuaikan dari pesanan dengan kain tenun. Nah kain tenun biasa saya tenun sendiri, jadi ada biaya beli benang juga. Itu semua bisa dikelola dengan baik dan sejauh ini tidak mengganggu atau tidak jadi hambatan untuk usaha ini. Sejahter ini bisa diatur dengan baik karena saya juga sudah tahu kalau barang sudah laku, itu sudah pikir untuk kasih tinggal untuk beli bahan-bahan. Kalau lebih juga ada persediaan bahan jadi tinggal kerja dari ang sudah ada. walaupun ada permintaan untuk buat olahan dari kain tenun yang lain, itu juga saya sudah hitung denan bahan-bahan, dan semua keperluan jadi tetap untung juga untuk saya tanpa mengecewakan pelanggan juga. Jadi semua bisa diatur kaka. Kita kan juga punya tabungan jadi yah pintar-pintar dari atur uang supaya tidak hutang juga untuk bikin usaha. Soalnya saya ini satu orang yang tidak mau kerja sesuatu ada beban seperti hutang kaka. Jadi sejauh ini semua bisa diatur dengan baik, pintar-pintarnya dari kita saja supaya semua kebutuhan untuk usaha tetap ada, disamping kita juga memperhitungkan segala tenaga yang kita keluarkan.”

Berdasarkan penjelasan dari kelima informan terkait dengan struktur biaya yang dikeluarkan dan dijalankan selama usaha kerajinan tenun ikat ini

mereka lakukan, mengungkapkan bahwa pertama, informan tidak mengeluarkan biaya untuk menyewa lokasi atau tempat untuk informan menjalankan proses produksi kain tenun atau produk olahan kain tenun lainnya. Semua proses produksi dilakukan dirumah masing-masing informan dengan alat dan bahan yang disediakan oleh masing-masing informan. Kedua, informan juga tidak mengeluarkan biaya sewa untuk menyewa alat-alat tenun dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Seperti yang sudah dijelaskan bahwa alat tenun yang dimiliki oleh masing-masing informan adalah alat tenun yang sudah bertahun-tahun digunakan dan sudah sesuai dengan standar kenyamanan informan masing-masing. Ketiga, dari kelima informan diketahui hanya dua informan saja yaitu informan 1 dan informan 2 yang menyewa tenaga dari orang lain untuk membantu memperlancar usaha tenun tersebut. Atas dasar penyewaan ini juga dilakukan apabila, pesanan akan kain tenun yang diminta oleh konsumen dalam jumlah yang banyak, jika informan masih mampu menenun sendiri, informan tersebut tidak menyewa orang lain untuk membantunya.

Oleh karena itu, atas biaya yang dikeluarkan untuk membayar sewa, tidak dilakukan setiap bulannya karena tidak termasuk dalam biaya yang dikeluarkan secara berkala, melainkan atas dasar kebutuhan. Jika tidak dibutuhkan, maka biaya tersebut tidak ada. Keempat, biaya yang juga aktif dikeluarkan adalah biaya promosi untuk membeli paket data internet dalam hal memenuhi kebutuhan promosi di media sosial. Kelima, biaya yang adalah penting yaitu membeli benang, pernak pernik aksesoris dan kebutuhan lainnya untuk menenun dan menghasilkan produk olahan dari kain tenun. Dari semua biaya yang dikeluarkan, informan mengakui bahwa pengeluaran atas biaya-biaya tersebut tidak

membebani keuangan informan, dan masih dapat ditanggung selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Menyadari bahwa jumlah biaya yang dikeluarkan masih bisa ditelorir dari hasil penjualan kain tenun, atau dengan kata lain biaya yang dikeluarkan lebih kecil dari keuntungan yang didapat dari menjual kain tenun. Jenis-jenis biaya ini juga mampu di penuhi oleh informan karena informan sudah mengetahui kebutuhan apa saja yang akan dikorbankan untuk menjalankan usaha tersebut. Terbukti bahwa dalam menjalankan usahanya, untuk memenuhi ketersediaan biaya-biaya ini informan tidak harus melakukan hutang. Informan juga memiliki tabungan, yang sewaktu-waktu dapat digunakan jika biaya-biaya ini tidak dapat terpenuhi. Tabungan ini juga tidak selalu dikorbankan, atau tidak selalu dikeluarkan untuk membayar biaya-biaya ini karena smpai saat ini menurut pengalaman kerja, informan tidak diberatkan atas biaya ini dan tidak harus mengorbankan tabungan mereka. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan dari pengaturan struktur biaya, terdapat dalam tabel 5.8 dibawah ini:

Tabel 5.8

#### Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Struktur Biaya

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Struktur Biaya	Viktoria Nai Mau	<i>"Untuk biaya sewa seperti sewa peralatan, perlengkapan untuk tenun itu tidak ada kaka.. jadi peralatan dan perlengkapan untuk tenun semua kami ada sendiri. Saya ada kasih keluar uang untuk sewa orang yang saya minta bantuannya kalau memang orderan kain tenun banyak. "Kalau mekanisme biaya untuk dipakai usaha ini pintar-pintar dari masing-masing penenun kaka... kalau ma lton, seperti ikut simpan pinjam..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.8 (Lanjutan 1)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Struktur Biaya**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Struktur Biaya	Maria Goreti Bisoi	<p>“Sebenarnya untuk biaya tidak terlalu banyak posnya kaka... artinya seperti yang sudah saya bilang kalau biaya yang dikeluarkan itu tidak seberapa dengan hasil yang kita dapat dari hasil jual satu lembar kain tenun. Untuk mencukupi biaya-biaya itu juga kita bisa atur dari hasil jual kain tenun...”</p>
	Agustina Mau	<p>“Mekanisme untuk mengelola biaya untuk usaha kerajinan tenun ikat itu tidak susah kaka... artinya kalau tahu atur uang, tahu simpan juga (tabung) , tahu pakai uang-uang yang didapat dari hasil jual kain tenun ikat, pasti bisa atur dengan baik. Karena memang untuk jalankan usaha kerajinan tenun ikat itu, modal paling utama itu tahu dan paham betul tenun. Untuk soal harga bahan seperti benang, alatnya semua bisa dijangkau, promosi juga sekarang banyak wadahnya, entah dari pemerintah, kita pengrajin sendiri atau promosi dari mulut ke mulut dari yang beli kain tenun...”</p>
	Martha Kailou	<p>“Untuk sewa orang saja tidak, apalagi untuk alat-alat. Karena semua bisa dilakukan sendiri. Paling kasih keluar biaya untuk beli benang, tapi itu juga kan keharusan. Untuk promosi itu biasa di sosial media anak-anak yang bantu, tidak juga pelanggan tetap ada karena ada saja orang yang datang untuk perlu kain tenun itu. Untuk jual dan taruh kain di galeri Bia Berek juga tinggal jalan kaki, karena dekat. Yang terpenting itu kita rajin tenun, kain tidak boleh habis, supaya kalau orang datang cari barang selalu ada.”</p>

Sumber : Data Primer Diolah (2020)



**Tabel 5.8 (Lanjutan 2)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Struktur Biaya**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Struktur Biaya	Ermelinda S. Nai Mau	<p><i>“Biaya sewa tempat untuk proses produksi itu tidak ada kaka, biaya yang setiap bulan dikeluarkan untuk usaha kerajinan tenun itu, biaya listrik karena saya punya mesin jahit dan obras pakai listrik, pulsa data internet karena saya jualan lebih banyak promo di sosial media, biaya pemak-pemik kalau ada pesanan aksesoris, kain untuk beberapa tas tenun, itu disesuaikan dari pesanan dengan kain tenun. Nah kain tenun biasa saya tenun sendiri, jadi ada biaya beli benang juga. Itu semua bisa dikelola dengan baik dan sejauh ini tidak mengganggu atau tidak jadi hambatan untuk usaha ini...”</i></p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

#### 5.3.1.5.2. Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha berkaitan dengan pendapatan yang dihasilkan dari penjualan kain tenun ikat untuk digunakan kembali sebagai biaya operasional dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut dan tabungan yang disimpan oleh pelaku usaha kerajinan tenun ikat. Hal ini akan dijelaskan lebih mendalam berkaitan dengan mekanisme penjualan yang dilakukan oleh setiap pelaku usaha (informan) untuk merangsang konsumen, sehingga pelaku usaha mendapatkan hasil dari penjualan kain tenun secara cepat, meskipun diketahui bahwa industri pengolahan memakan waktu yang lama dalam hal percepatan penjualan sampai mendapatkan hasil dari usaha tersebut. Menjelaskan beberapa komponen penting diatas, informan mengungkapkan fakta sebagai berikut:

**Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

*“Memang betul kaka, usaha tenun ikat begini 100% kita dapat uang itu kalau kita punya tenun sudah laku. Tapi untungnya kita kembangkan usaha ini di*

tempat yang memang apa-apa selalu pakai kain tenun. Artinya kita punya tradisi yang selalu menggunakan kain tenun juga sebenarnya menguntungkan kami, karena pasti ada saja yang beli kami punya kain. Artinya untuk pelanggan itu pasti ada saja. Meskipun ada diantara kami yang tidak punya pelanggan tetap juga, kain ini tetap laku karena ada saja orang yang cari kain tenun. Lihat saja mau urus ada pakai kain tenun, kain tenun sekarang dipakai jadi seragam-seragam. Mau seragam kantor, anak sekolah itu pakai tenun, pakaian pasto mereka ada yang dengan kain tenun, untuk acara-acara besar seperti masuk minta (peminangan), pernikahan, itu pakai kain tenun. Bahkan acara kematian juga kita pakai kain tenun. Jadi dari segi terjualnya kain tenun yang sudah dibuat, itu pasti ada, hanya memang lama karena kebutuhan orang juga beda-beda. Tapi untuk terjualnya pasti setiap bulan ada saja, tidak mungkin tidak ada kaka... untuk merangsang konsumen juga sesekali saja kaka. Artinya sampai beri piutang untuk ambil kain itu kalau yang saya sudah percaya, yang saya tau betul orangnya bakal bayar dan tidak tunggak. Kalau tunggak kan saya yang rugi to kaka... tapi sejauh ini tidak terlalu banyak orang yang ambil kain yang angsur kaka, artinya saya kasih piutang. Soalnya saya juga lihat-lihat orang juga kaka. Tapi konsumen juga mungkin meminimalisir mereka untuk hutang jadi tidak banyak pelanggan yang ambil di saya itu hutang kaka. Kalau misalnya juga orderan banyak, itu panjar dulu setengah di awal, nanti kain sudah selesai dibuat tinggal lunasi sisanya. Jadi untuk uang tu ada saja kaka, tidak susah pintar-pintar atur dari kitanya saja.”

**Ibu Maria Goreti Biso (Informan 2) mengatakan:**

“Benar kaka, kalau usaha kain tenun itu sebenarnya susah-susah gampang kalau menurut saya. Karena kita pengrajin itu menggantungkan kita punya hidup dari kain-kain yang terjual atau yang sudah laku. Itu makanya karena kita tidak bisa prediksi kita akan untung besar di saat apa dan bagaimana, kalau ada orderan dan ada bahan itu kita kerja sebaik mungkin supaya pada saat konsumen cari, kita punya barang sudah ada. Kalau misalnya ada orderan masuk, itu kami pengrajin jujur siap tenaga saja sudah itu. Karena pasti uang kami dapat, itu harus sehat supaya orderan selesai tepat waktu. Kalau saya untuk pelanggan kain tenun yang pasti itu tidak ada kaka, tapi untuk kain ini terjual pasti terjual karena permintaan untuk kain tenun dan peminat juga banyak. Apalagi sejak tahun 2018, itu untuk usaha kerajinan tenun ikat laku keras kaka. Lagian kita juga hidup di tradisi yang sedikit-sedikit pakai kain tenun, jadi pasti untuk permintaan kain tenun ini ada saja. Kalau saja tidak ada corona kaka, kami punya usaha ini laris manis kaka, karena segala event-event di atambua ini pakai kain tenun habis. Contohnya waktu festival Fulan Fehan itu, kain tenun orang pesan ratusan kaka, sehingga kami untung sampai sepuluh jutaan ada. Karena semua pesan yang bagus dan harga lima ratus ribu semua, jadi itu kami untung banyak. Nah karena usaha begini tunggu dari konsumen, itu segala perhitungannya itu saya sudah masukkan, jadi harga kain yang terjual juga bisa menguntungkan saja. Artinya setelah kain laku terjual kita dapat uang juga yang harus cukup untuk kita punya kebutuhan to kaka... lalu untuk kasih utang di konsumen itu saya kasih untuk yang sudah kenal saja. Misalnya kalau kain yang satu juta itu bisa empat kali bayar, atau kain yang lima ratus ribu bisa dua kali bayar, dan itu harus lancar bukan macet kalau tidak ruginya juga di saya, sedangkan saya

juga punya kebutuhan. Jadi untuk kasih piutang begitu, kita harus tahu betul-betul orang yang mau ambil kain supaya antara dua pihak ini tidak ada yang dirugikan.”

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

“Kalau mau dibilang pelanggan khusus sepertinya tidak ada kaka, tapi kalau orang-orang Kemak mau tenun kain untuk nikah adat, itu pasti mereka cari saya atau orang-orang suruh datang ke saya. Jadi untuk orang cari kain ini ada saja. Betul juga kami punya usaha ini uang dapat kalau kain sudah terjual juga. Jadi harus pintar dari kitanya tahu kita punya kebutuhan juga. Kalau misalnya saya masih ada uang dan tidak terlalu keburu (cepat perlu) dengan uang itu saya kasih tau ke konsumen untuk bayar setelah kain selesai ditenun saja, tapi kalau memang saya butuh itu panjar setengah. Tapi sudah bertahun-tahun saya jalankan ini usaha tenun kebanyakan bayar kalau sudah selesai supaya saya juga tidak malas kaka, karena belum dapat hasil dari kita kerja to, jadi ada unsur untuk kerja rajin, cepat selesai supaya dapat uang. Dan juga saya bikin begitu, supaya konsumen juga bisa percaya saya punya kerja. Mereka puas, pasti kan kita punya nama baik juga ada, itu penting supaya orang juga cari kita lagi. Untuk pemasukan selalu ada, pasti selalu ada kaka, karena banyak juga orang cari kain tenun nih kaka, apalagi waktu orang banyak lulus CPNS itu, kan hari kamis mereka wajib pakai kain tenun, jadi saya punya kain tenun laku terus. Kalau lama pun, tidak lama-lama amat lakunya, karena ada dari kantor yang ambil kami punya kain jadi disamping orang order, kami juga buat untuk kantor-kantor ambil. Ada Covid ini saja yang kami punya pendapatan turun kaka, kalau tidak kami punya uang ada terus....”

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

“Biar lama, tapi tetap ada pemasukan kaka.. artinya memang kita harus tau kalau usaha kerajinan tenun ikat begini tidak gampang. Karena sudah prosesnya makan waktu yang tidak sedikit, jual juga harus penuh kesabaran karena tidak selalu semua orang punya kebutuhan dengan waktu yang bersamaan. Kalau dulu tahun 90an itu jual kain tenun lebih susah lagi kaka, kita harus duduk didepan toko orang untuk bentang kita punya tenun. Jujur untuk sekarang saya rasa lebih gampang untuk jual kain tenun ini, pasti ada saja yang beli karena baru sekarang-sekarang ini kain tenun orang cari terus kaka. Jadi kalau saya malah hambatannya sudah lewat karena dari dulu itu sudah lewat yang susah jual kain tenun ini. Sekarang malah bukan kita yang pergi cari pelanggan tapi pelanggan yang cari kita kaka. Itu yang saya rasa, jadi saya bisa bilang kalau pelanggan itu pasti ada, dan kain tenun pasti selalu terjual saja jadi tidak ada hambatan dengan pendapatan dari jual kain tenun. Sekarang kita tenun habis, taruh di galeri Bia Berek, sisakan untuk persediaan di rumah supaya kalau orang cari pasti ada, lalu yang lain posting di media sosial itu dapat uang sudah. Tidak mungkin kain tidak laku, itu tidak mungkin kaka karena orang perlu juga kain tenun ini.”

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

*“Untuk pendapatan mungkin saya yang lebih cepat kaka, karena untuk sekarang orang masih banyak cari produk-produk olahan dari kain tenun seperti tas, aksesoris dan lain-lain itu kaka. Nah untuk kerja itu semua tidak terlalu berat untuk saya, jadi kalau sudah jadi tinggal kasih tahu yang pesan datang ambil sudah dapat uang itu. Kalau misalnya harus kirim juga kalau sudah jadi, ditransfer uangnya barang langsung diantar atau dikirim. Jadi untuk satu tahun terakhir pendapatan dari produk olahan kain tenun yang saya buat ini terbilang cepat. Itu juga tidak menutup kemungkinan untuk saya ambil orderan untuk tenun kain saja. Kadang kalau saya rasa mampu untuk kerja produk olahan dari kain tenun plus tenun kain saja itu pasti saya ambil kaka, mengikuti bisanya saya saja. Kalau pelanggan khusus itu tidak ada kaka, karena saya juga jual umum kan, cuma kalau pelanggan yang beli di saya punya tempat lebih dari satu dua kali itu ada. Mereka juga puas, dan suka dengan kita punya hasil kerja akhirnya mereka datang ambil kagi di saya atau pesan lagi mau seperti apa. Jadi untuk pendapatan usaha kerajinan tenun ikat ini memang lama, tapi karena kita punya tujuan juga bikin barang yang bagus dan mengikuti apa yang konsumen mau semua itu bisa dikendalikan kaka.”*

Sesuai dengan penjelasan yang diungkapkan oleh informan 1, 2, 3, 4 dan informan 5, meskipun menjalankan usaha pengolahan yang memakan waktu lama untuk mendapatkan kembali pendapatan usaha, informan tidak mengalami hambatan yang berarti, artinya segala proses ini dapat dilewati dengan baik dan dapat terselesaikan dengan baik pula. Adapun untuk pendapatan usaha yang 100% didapat dari konsumen ketika membeli produk kain tenun yang diproduksi, informan menjelaskan bahwa mereka dapat meminimalisir kebutuhan atas pendapatan yang akan diberikan dari beberapa cara. Apabila informan membutuhkan pendapatan atas usaha dengan cepat, informan dapat menerapkan bayar dimuka, dan sisa pebayarannya dapat dilunasi demikian setelah produk kain tenun selesai dikerjakan. Namun, hal ini tidak berlaku jika informan tidak mendesak dalam pemenuhan kebutuhannya. Dapat disimpulkan bahwa mekanisme bayar dimuka, dilakukan mengikuti kebutuhan dari masing-masing informan. Informan juga menjelaskan untuk menghabiskan produk olahan kain tenun, sehingga cepat terjual dilakukan juga piutang untuk konsumen,

sehingga konsumen dapat mengangsur pembelian sesuai dengan mekanisme yang diatur oleh masing-masing informan. Contohnya bila kain tenun dibeli dengan harga satu juta dapat diangsur selama empat kali bayar. Hal ini dilakukan untuk merangsang banyaknya konsumen sehingga informan tidak kehilangan pelanggan.

Hal ini juga tidak dilakukan untuk semua konsumen. Artinya mekanisme ini diterapkan bagi konsumen yang informan percaya dengan lancar dan tepat waktu dalam mengangsur, sehingga antara informan dan konsumen sama-sama untung atau tidak dirugikan. Tentu hal ini melalui kesepakatan yang sudah disetujui oleh konsumen dan pengrajin atau disepakati oleh kedua belah pihak.

Berikutnya, informan juga mengungkapkan bahwa sejak tiga tahun belakangan ini, informan tidak mengalami hambatan dalam mendapatkan penghasilan atas usaha yang dijalankan. Diakui bahwa sejak tahun 2018 permintaan akan kain tenun sangat tinggi, sehingga produk kain tenun dan produk olahan dari kain tenun yang diproduksi dan dipasarkan oleh pengrajin selalu habis dibeli oleh konsumen. Informan juga mengakui bahwa keberuntungan ini juga dikarenakan akibat tradisi masyarakat di Kabupaten Belu, yang menjadikan kain tenun sebagai ikon yang harus digunakan dalam berbagai acara-acara orang Belu, sehingga permintaan dan peminatan akan kain tenun selalu ada, bahkan meningkat setiap tahunnya. Untuk itu dapat disimpulkan bahwa meskipun industri pengolahan kain tenun ini memiliki waktu yang tidak sebentar untuk mendapatkan hasil dari usaha tersebut, pengrajin dalam hal ini informan optimis masih mampu mempertahankan usaha tenun ikat, bahkan menjadikan usaha tersebut menjadi usaha yang berkelanjutan. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor

keberhasilan dari pengelolaan keuangan berdasarkan pendapatan yang diperoleh selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, terdapat dalam tabel 5.9 dibawah ini:

**Tabel 5.9**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Pendapatan Usaha**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Pendapatan Usaha Kerajinan Tenun Ikat	Viktoria Nai Mau	<p>“Memang betul kaka, usaha tenun ikat begini 100% kita dapat uang itu kalau kita punya tenun sudah laku. Tapi untungnya kita kembangkan usaha ini di tempat yang memang apa-apa selalu pakai kain tenun. Artinya kita punya tradisi yang selalu menggunakan kain tenun juga sebenarnya menguntungkan kami, karena pasti ada saja yang beli kami punya kain. Artinya untuk pelanggan itu pasti ada saja. Meskipun ada diantara kami yang tidak punya pelanggan tetap juga, kain ini tetap laku karena ada saja orang yang cari kain tenun...”</p> <p>“...untuk merangsang konsumen juga sesekali saja kaka. Artinya sampai beri piutang untuk ambil kain itu kalau yang saya sudah percaya, yang saya tau betul orangnya bakal bayar dan tidak tunggak. Kalau tunggak kan saya yang rugi to kaka... tapi sejauh ini tidak terlalu banyak orang yang ambil kain yang angsur kaka, artinya saya kasih piutang. Soalnya saya juga lihat-lihat orang juga kaka. Tapi konsumen juga mungkin meminimalisir mereka untuk hutang jadi tidak banyak pelanggan yang ambil di saya itu hutang kaka...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.9 (Lanjutan 1)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Pendapatan Usaha**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Maria Goreti Bisoi	<p><i>"Benar kaka, kalau usaha kain tenun itu sebenarnya susah-susah gampang kalau menurut saya. Karena kita pengrajin itu menggantungkan kita punya hidup dari kain-kain yang terjual atau yang sudah laku. Itu makanya karena kita tidak bisa prediksi kita akan untung besar di saat apa dan bagaimana, kalau ada orderan dan ada bahan itu kita kerja sebaik mungkin supaya pada saat konsumen cari, kita punya barang sudah ada. Kalau misalnya ada orderan masuk, itu kami pengrajin jujur siap tenaga saja sudah itu. Karena pasti uang kami dapat, itu harus sehat supaya orderan selesai tepat waktu..."</i></p>
Pendapatan Usaha Kerajinan Tenun Ikat	Agustina Mau	<p><i>Tapi sudah bertahun-tahun saya jalankan ini usaha tenun kebanyakan bayar kalau sudah selesai supaya saya juga tidak malas kaka, karena belum dapat hasil dari kita kerja to, jadi ada unsur untuk kerja rajin, cepat selesai supaya dapat uang. Dan juga saya bikin begitu, supaya konsumen juga bisa percaya saya punya kerja. Mereka puas, pasti kan kita punya nama baik juga ada, itu penting supaya orang juga cari kita lagi. Untuk pemasukan selalu ada, pasti selalu ada kaka, karena banyak juga orang cari kain tenun nih kaka, apalagi waktu orang banyak lulus CPNS itu, kan hari kamis mereka wajib pakai kain tenun, jadi saya punya kain tenun laku terus. Kalau lama pun, tidak lama-lama amat lakunya, karena ada dari kantor yang ambil kami punya kain jadi disamping orang order, kami juga buat untuk kantor-kantor ambil..."</i></p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.9 (Lanjutan 2)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Pendapatan Usaha**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Pendapatan Usaha Kerajinan Tenun Ikat	Martha Kailou	<p>“Biar lama, tapi tetap ada pemasukan kaka.. artinya memang kita harus tau kalau usaha kerajinan tenun ikat begini tidak gampang. Karena sudah prosesnya makan waktu yang tidak sedikit, jual juga harus penuh kesabaran karena tidak selalu semua orang punya kebutuhan dengan waktu yang bersamaan...”</p> <p>“Jujur untuk sekarang saya rasa lebih gampang untuk jual kain tenun ini, pasti ada saja yang beli karena baru sekarang-sekarang ini kain tenun orang cari terus kaka. Jadi kalau saya malah hambatannya sudah lewat karena dari dulu itu sudah lewat yang susah jual kain tenun ini. Sekarang malah bukan kita yang pergi cari pelanggan tapi pelanggan yang cari kita kaka. Dan kain tenun pasti selalu terjual saja jadi tidak ada hambatan dengan pendapatan dari jual kain tenun...”</p>
	Ermelinda S. Nai Mau	<p>“Untuk pendapatan mungkin saya yang lebih cepat kaka, karena untuk sekarang orang masih banyak cari produk-produk olahan dari kain tenun seperti tas, aksesoris dan lain-lain itu kaka. Nah untuk kerja itu semua tidak terlalu berat untuk saya, jadi kalau sudah jadi tinggal kasih tahu yang pesan datang ambil sudah dapat uang itu. Jadi untuk pendapatan usaha kerajinan tenun ikat ini memang lama, tapi karena kita punya tujuan juga bikin barang yang bagus dan mengikuti apa yang konsumen mau semua itu bisa dikendalikan kaka.”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



### 5.3.2. Faktor Non Keuangan

#### 5.3.2.1. Pemasaran

Pemasaran atau upaya promosi yang dimaksud dalam bagian ini adalah upaya dari pelaku usaha kerajinan tenun ikat (informan) dalam mengenalkan produk olahan kain tenun yang diproduksi setiap hari hingga produk olahan kain tenun tersebut dapat dinikmati, digunakan oleh pemakain akhir yaitu konsumen.

Serta sejauh mana keberhasilan promosi atau pemasaran yang sudah dilakukan oleh masing-masing informan. Berkaitan dengan hal tersebut, informan menjelaskan sebagai berikut:

#### **Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

*“Sedikit cerita kaka, dulu awal-awal kami belum punya galeri mini untuk jual kami punya hasil kain tenun yang sudah jadi, itu kami semua anggota ini cukup susah dan cukup memprihatinkan untuk soal pasarkan kain tenun untuk orang kenal kalau kami anggota UKM Bia Berek ini ada pengarajin tenun ikat yang juga bagus-bagus. Awal sekalnya kami dikenal itu karena kunjungan ibu Mari Elka Pangestu, dengan kerjasama dengan kita punya pemerintah daerah di Belu ini. Itu dulu baru kami dikenal, lalu kami masing-masing yang bertemu juga diikutsertakan dalam beberapa kerjasama dengan pihak bank, pihak pemerintah juga itu baru kami bisa jalan sendiri untuk promosi sendiri. Jadi kami punya awal nama Bia Berek ini dikenal itu atas kerjasama dengan berbagai pihak dulu kaka. Kalau bukan karena kerjasama dengan pihak-pihak itu maka orang di Belu ini tidak kenal kami, orang di Belu saja tidak kenal bagaimana dengan orang luar to kaka... Jadi itu awalnya, nah sekarang kami masing-masing jalankan ini usaha disamping sudah promosi di galeri mini punya Bia Berek sendiri, saya juga bawa saya punya hasil tenunan dan mama-mama anggota lainnya untuk promosi ke dinas-dinas kaka. Seperti kantor Dinas Pariwisata, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dengan Dekranasda. Tiga instansi ini yang sudah sangat bantu kami promosi kaka. Jadi selesai saya tenun, mama-mama tenun, itu saya pilih beberapa kain yang bagus-bagus untuk dipromosi ke instansi tersebut. itu kain diluar pesanan, artinya kain yang bagus dan belum terjual saya jual dengan cara itu. Nah itu pasti instansi ini beli karena saya juga sudah tahu mau-maunya mereka dengan kain yang jenis dan model bagaimana. Itu kalau sudah beli, nanti mereka bawa ke Galeri Tenun Atambua yang ada di Haliwen, untuk dijual lagi ke wisatawan yang datang berkunjung ke Kabupaten Belu. Itu kalau kerjasama dengan instansi, artinya dukungan seperti itu sangat menolong UKM kecil seperti kami. Tentunya promosi sendiri juga tetap kami jalankan seperti promosi dan jual dari media sosial, promosi di galeri mini, atau berhubungan langsung dengan pelanggan. Dan itu sudah sangat memuaskan dan membantu karena sampai sekarang dengan adanya kerjasama dengan*

orang-orang kantor, promosi dari orang lain (mulu ke mulu), media sosial, jual di galeri mini, usaha kerajinan tenun ikat ini tidak mati, masih bertahan.”

**Ibu Maria Goreti Biso (Informan 2) mengatakan:**

“Promosi ini selain jual di galeri mini Bia Berek punya, itu saya juga jual pribadi ke pelanggan yang memang biasa terhubung dengan saya kaka... Artinya dengan promosi di media sosial, dengan jual ke kantor-kantor kaka. Sejak tahun 2014 itu kami intens kerjasama dengan kantor pariwisata, kantor perindag, dengan Dekranasda. Jadi setelah kami tenun, kalau yang sudah ada pesannya itu kami tidak bawa karena sudah ada yang ambil. Atau pembelinya sudah jelas. Nanti kain sisa atau kelebihan yang kami tenun untuk persediaan, biasanya saya dengan ma Iton pilih yang bagus-bagus untuk bawa jual ke instansi tersebut. setiap bulan pasti mereka beli kaka, karena untuk stok di galeri tenun Atambua, dengan galeri Dekranasda, jadi pasti kami punya kain mereka selalu ambil. Untuk rajin bawa kain juga, kami punya UKM Bia Berek ini termasuk yang paling rajin sudah untuk bawa stok ke galeri-galeri besar, sehingga pandangan instansi-instansi tersebut selalu menggarisbawahi kami UKM yang berhasil dan sukses, karena dari segi promosi juga kami unggul kaka. Artinya tidak malas untuk jual hasil produk. Sehingga kalau ada kunjungan yang berkaitan dengan kerajinan tenun ikat, atau budaya, atau seminar apa selalu kami yang dijadikan contoh. Dan memang benar, itu juga atas usaha dan kerja keras e kaka.. Promosi yang paling besar hasilnya terlihat itu kalau sudah kerja sama dengan instansi-instansi yang sudah saya sebut tadi. Mereka kan punya koneksi yang lebih dari kami kaka.. jadi untuk lebih dikenal itu mereka punya peran besar. Saya juga masih sangat mau promosi dari instansi ini tetap terjaga dan lebih baik lagi supaya kain tenun Belu ini semakin dikenal dan kami juga pelaku UKM terbantu dalam segi ekonomi.”

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

“Sejauh ini untuk pemasaran kain tenun dari media sosial, dari mulut ke mulut konsumen yang sudah pernah pakai produk saya, dengan jual di galeri mini Bia Berek, juga ada kerjasama dengan pihak pemerintah kaka.. kami punya kain tenun yang biasa belum terjual, biasanya ibu ketua dengan ma Eti bawa ke Dekranasda, dan kantor dinas dong kaka.. nah itu selalu laku. Kami juga kan tenun sesuai pesanan, dan setiap bulan pasti ada saja pesanan. Jadi kalau kain yang bagus-bagus yang belum laku, itu ibu ketua dengan ma Eti sudah bawa jual. Sekarang saja yang pandemi ini kurang laku, kalau tidak kaka, kami tenun tidak berhenti. Jadi untuk saya promosi seperti itu sudah cukup, hanya tidak menutup kemungkinan juga kalau ada orang-orang yang mau ambil lagi untuk jual yah itu juga bisa. Dan memang biasa ada yang seperti itu.”

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

“Kalau untuk promosi dengan gaya saya yang sudah bertahun-tahun ini saya rasa sudah cukup behasil kaka. Artinya ditambah dengan usaha dari dinas-dinas yang bantu pasarkan kain tenun juga lebih membantu lagi kami punya kain laku kaka. Jadi biasanya, saya punya kain ini dari dinas pariwisata,

*Dekranasda juga itu biasa suka diambil untuk taruh (menjual) di galeri tenun Atambua itu kaka, jadi pasti terjual saja kain tenun yang sudah saya tenun. Selain itu juga dari promosi dar media sosial, dari jual di galeri Bia Berek itu sudah sangat cukup kaka.”*

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

*“Gaya promosi yang saya pakai berkaitan dengan usaha kerajinan tenun ikat ini selain dari media sosial yang sangat besar dampaknya, juga dari mulut-ke mulut kaka, jual di galeri mini Bia Berek juga, lalu ada juga kerjasama dengan instansi-instansi seperi Pariwisata, Dekranasda dan Perindag yang biasanya ambil hasil olahan tenun ikat ini baik kain, aksesoris, tas dan lainnya untuk dipamerkan dan dijual di pameran-pameran baik itu di Kabupaten Belu atau di luar kaka. Sejauh jualan lewat media sosial saja, promosi di media sosial juga sudah sangat jalan kaka. Karena sebenarnya pasar untuk kain tenun ini sudah ada, dan pasti bakal ada terus permintaannya kaka. Apalagi untuk kita yang di Atambua, jadi dengan promosi yang sudah dijalankan seperti sekarang itu sudah sangat berhasil kaka.”*

Berdasarkan informasi yang diberikan oleh informan, terkait dengan proses pemasaran produk kain tenun yang sudah dijalankan oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, mengungkapkan bahwa informan melakukan bentuk pemasaran (promosi) hasil produk kain tenun dengan promosi lewat media sosial pribadi, promosi dari mulut ke mulut, promosi dengan menjual hasil kain tenun tersebut di galeri mini milik kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Salah satu bentuk promosi yang juga membesarkan usaha kerajinan semua informan adalah dengan adanya bentuk kerjasama dengan instansi-instansi pemerintah Kabupaten Belu. Instansi terkait yang dimaksud adalah Dinas Pariwisata, Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta Dekranasda (Dewan Kerajinan Nasional dan Daerah) di Kabupaten Belu.

Dijelaskan bahwa kerjasama ini dilakukan dengan terus-menerus untuk mengenalkan kerajinan tenun ikat Belu pada jenjang yang lebih tinggi yaitu bukan dikenal pada daerah sendiri, bahkan dikenal oleh masyarakat secara nasional juga internasional. Bantuan promosi dari instansi terkait, diakui berhasil dan sukses karena informan bisa mendapatkan keuntungan secara materi dari



penjualan kain tenun tersebut, juga mendapat keuntungan secara moril yang mana semakin dikenal secara meluas. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan dari kemampuan pemasaran atau promosi produk kain tenun maupun produk olahan dari kain tenun, terdapat dalam tabel 5.10 dibawah ini:

**Tabel 5.10**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Pemasaran Produk Kain Tenun**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Viktoria Nai Mau	<i>"...Jalu kami masing-masing yang bertemu juga diikutsertakan dalam beberapa kerjasama dengan pihak bank, pihak pemerintah juga itu baru kami bisa jalan sendiri untuk promosi sendiri. Jadi kami punya awal nama Bia Berek ini dikenal itu atas kerjasama dengan berbagai pihak dulu kaka..."</i>
Pemasaran Kain Tenun dan atau Produk Olahan dari Kain Tenun	Maria Goreti Bisoi	<i>"...Jadi setelah kami tenun, kalau yang sudah ada pesannya itu kami tidak bawa karena sudah ada yang ambil. Atau pembelinya sudah jelas. Nanti kain sisa atau kelebihan yang kami tenun untuk persediaan, biasanya saya dengan ma Iton pilih yang bagus-bagus untuk bawa jual ke instansi tersebut. setiap bulan pasti mereka beli kaka, karena untuk stok di galeri tenun Atambua, dengan galeri Dekranasda, jadi pasti kami punya kain mereka selalu ambil. Untuk rajin bawa kain juga, kami punya UKM Bia Berek ini termasuk yang paling rajin sudah untuk bawa stok ke galeri-galeri besar, sehingga pandangan instansi-instansi tersebut selalu menggarisbawahi kami UKM yang berhasil dan sukses, karena dari segi promosi juga kami unggul..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.10 (Lanjutan 1)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Pemasaran Produk Kain Tenun**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Agustina Mau	<p><i>“Sejauh ini untuk pemasaran kain tenun dari media sosial, dari mulut ke mulut konsumen yang sudah pernah pakai produk saya, dengan jual di galeri mini Bia Berek, juga ada kerjasama dengan pihak pemerintah.. kami punya kain tenun yang biasa belum terjual, biasanya ibu ketua dengan ma Eti bawa ke Dekranasda, dan kantor dinas dong. Kami juga kan tenun sesuai pesanan, dan setiap bulan pasti ada saja pesanan...”</i></p>
Pemasaran Kain Tenun dan atau Produk Olahan dari Kain Tenun	Martha Kailou	<p><i>“Kalau untuk promosi dengan gaya saya yang sudah bertahun-tahun ini saya rasa sudah cukup berhasil kaka. Artinya ditambah dengan usaha dari dinas-dinas yang bantu pasarkan kain tenun juga lebih membantu lagi kami punya kain laku kaka. Jadi biasanya, saya punya kain ini dari dinas pariwisata, Dekranasda juga itu biasa suka diambil untuk taruh (menjual) di galeri tenun Atambua itu kaka, jadi pasti terjual saja kain tenun yang sudah saya tenun. Selain itu juga dari promosi dari media sosial, dari jual di galeri Bia Berek...”</i></p>
	Ermelinda S. Nai Mau	<p><i>“Gaya promosi yang saya pakai berkaitan dengan usaha kerajinan tenun ikat ini selain dari media sosial yang sangat besar dampaknya, juga dari mulut-ke-mulut kaka, jual di galeri mini Bia Berek juga, lalu ada juga kerjasama dengan instansi-instansi seperti Pariwisata, Dekranasda dan Perindag yang biasanya ambil hasil olahan tenun ikat ini baik kain, aksesoris, tas dan lainnya untuk dipamerkan dan dijual di pameran-pameran baik itu di Kabupaten Belu atau di luar...”</i></p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Dalam rangka mempertajam penjelasan informan, peneliti juga membangun diskusi dan dialog dengan narasumber dari instansi terkait untuk lebih menjelaskan secara detail kerjasama dalam pemasaran seperti apa yang sudah dijalankan dan dilakukan antara pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* dengan instansi terkait yang sudah disebutkan. Adapun hasil dari diskusi dan dialog tersebut, narasumber dari masing-masing instansi terkait menjelaskan sebagai berikut:

**Drs. Rainer Koli (Dinas Pariwisata):**

*“Sudah tugas kami dari Dinas Pariwisata untuk mengembangkan, mengenalkan budaya dan tradisi yang menjadi citra dari suatu daerah. Dan ini berlaku untuk semua bidang. Mulai dari budaya dan tradisi masyarakat Belu yang kaya akan aneka jenis kain tenun, tarian-tarian yang menjadi ciri khas masyarakat Kabupaten Belu, juga tidak lupa dengan wisata-wisata alam yang Kabupaten ini miliki. Memang untuk kerajinan tenun sendiri, menjadi salah satu ikon di Kabupaten Belu yang akhir-akhir ini dilihat oleh banyak sekali orang, entah yang ada diluar Kabupaten Belu, secara nasional maupun internasional. Kalau ditanya kenapa? Itu semua karena upaya kita juga untuk mengenalkan bahwa ini loh, di Kabupaten Belu juga punya tenun yang tidak kalah cantik dari tenun-tenun di Sumba, Flores dan lainnya yang ada di NTT. Bentuk pengenalan kami terhadap budaya kerajinan tenun ini sendiri, tidak lain dengan merangkul semua pengrajin tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu yang masih aktif dalam menenun untuk diikutsertakan dalam setiap ajang yang diselenggarakan oleh Dinas Pariwisata. Tentu juga ini memang visi dan misi kami bahwa mengenalkan semua budaya dan tradisi yang ada di Belu. Dengan mengikutsertakan pengrajin-pengrajin ini dalam setiap ajang yang kami selenggarakan tentu memiliki maksud untuk mempromosikan, memberitahukan, mengumumkan bahwa orang Belu punya keindahan kain tenun yang bagus-bagus. Dengan pameran kain tenun dari pengrajin itu juga kami bisa sedikit membantu, agar usaha kain tenun dari pengrajin-pengrajin ini dikenal oleh masyarakat luas. Harapannya supaya tanpa bantuan dari Dinas Pariwisata pun sewaktu-waktu tidak akan menyulitkan pengrajin karena kami telah membuka jalan untuk mereka dikenal. Tidak sampai disitu, dari teknologi yang kami kerjakan juga misalnya di website Dinas Pariwisata Kabupaten Belu, di Youtube juga kami selalu mempromosikan budaya kerajina tenun ikat dari Kabupaten Belu, sehingga lebih luas lagi dikenal.”*

**Valentina Novita Bere, ST (Dinas Perindustrian dan Perdagangan):**

*“Kalau kami dari Disperindag sendiri pasti sudah menjadi kewajiban untuk mempromosikan tenun ikat, dengan pengrajin-pengrajin yang sudah berjasa untuk melestarikan budaya tenun, dari nenek moyang kita ini. Dari segi rancangan kerja, visi dan misi, anggaran setiap tahunnya, itu ada bagian*

untuk UKM kerajina tenun ikat. Tentunya dengan tugas dan tanggung jawab ini harus dijalankan guna menjadikan tenun ikat dari Kabupaten Belu lebih dikenal lagi. Kerjasama yang sudah kami jalankan dengan pelaku pengrajin tenun ikat ini dalam berbagai bidang. Misalnya seminar dengan pelaku-pelaku usaha tenun yang ada di seluruh Indonesia, itu kami biasa mengajak pengrajin untuk menjadi narasumber atau pembicara di seminar tersebut. Karena memang pengrajin-pengrajin ini adalah tokoh utama yang berkaitan langsung dengan usaha kerajinan tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu. Untuk menunjang usaha mereka juga, kami bekerja sama dengan Dekranasda mengadakan bantuan untuk alat tenun, dan bahan tenun seperti benang, dengan maksud memudahkan mereka dalam memperlancar usaha kerajinan tenun ikat ini. Tidak lupa juga hasil dari produk kain tenun yang sudah jadi, kami bantu pasarkan bahkan membeli dengan harga yang sudah pengrajin tetapkan untuk dipasarkan lagi hasil kain tenun ini di Galeri Tenun Atambua yang ada di Haliwen. Sehingga waktu ada tamu yang datang berkunjung ke Belu, kita bisa bawa ke Galeri Tenun Atambua untuk mengenalkan budaya kerajinan tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu ini. Apalagi kalau ada pameran nasional dan internasional, itu kita akan ambil pengrajin-pengrajin yang berkompeten yang bagus hasil tenunannya untuk diikutsertakan dalam ajang-ajang tersebut. artinya semua ini dilakukan, supaya rantai budaya dan tradisi nenek moyang orang Belu yaitu menenun, tidak hilang meskipun dengan tidak bisa kita pungkiri juga kita tergerus oleh globalisasi.”

**Irene Tefa (Dekranasda):**

“Dari Dekranasda sendiri memang sudah tugas dan kewajiban kami untuk mempromosikan hasil tenunan dari mama-mama penenun. Bahkan bisa dibilang kerjaan kami yah menghimpun semua pengrajin yang ada di Kabupaten Belu untuk membantu menjadikan mereka, bukan saja dikenal tetapi lebih ada nilanya. Seperti pemantapan organisasi, personil dan tata kerja pelaku kerajinan yang ada di Kabupaten Belu, meningkatkan pembinaan, meningkatkan mutu dalam rangka menguasai pasar kerajinan tenun ikat, melaksanakan penelitian dan pengembangan potensi kerajinan daerah, melanjutkan promosi dalam dan luar negeri, pengelolaan pusat perbelanjaan kerajinan dan benda seni, melaksanakan seminar untuk mencari terobosan pengembangan kerajinan. Progam-program Dekranasda seperti ini yang membuat adanya kerjasama dan hubungan yang lebih dekat dengan pengrajin kaka. Jadi dari kami juga ada tanggung jawab untuk membantu pengrajin supaya jadi lebih handal, pengrajin juga ada tempat untuk bebas mempromosikan hasil produk yang mereka buat. Bisa di bilang mama-mama penenun Bia Berek itu, pengrajin yang paling sukses di Kabupaten Belu. Artinya dari segi pengalaman, keterampilan mereka sudah kelasnya mentor bukan lagi murid. Karena sebelum kerjasama dengan Dekranasda, mereka itu sudah jalankan usaha kerajinan tenun ikat selama bertahun-tahun. Jadi kami punya kehadiran bukan untuk mengajarkan bagaimana thal teknis untuk menenun lagi, tetapi untuk memberi mereka pemahaman yang lebih banyak tentang membesarkan bisnis kerajinan mereka, membantu memberi informasi untuk pengelolaan bisnisnya, juga mengikutsertakan mereka dalam ajang-ajang kerajinan baik nasiona maupun internasional. Tahun 2020 karena ada

*pandemi ini saja yang memang meresahkan kami juga, meresahkan pengrajin apalagi karena tentunya banyak yang mengalami kerugian. Tapi kalau mau ditarik ke belakang sudah banyak capaian mereka yang menguntungkan bisnis kerajinan tenun ikat mereka. Tahun 2018 dan tahun 2019 itu kami dengan mama-mama penenun ikut banyak ajang kerajinan. Seperti Jakarta Fashion Week, terus pameran di Belanda juga. Kami bawa dua koper hasil tenunan warna alam yang bagus-bagus dari pengrajin tenun salah satunya hasil kain tenun mama-mama Bia Berek. Dan ini akan terus berlanjut karena antara kami dan pengrajin itu akan terus terhubung untuk melestarikan budaya tenun, juga untuk membuat usaha-usaha kecil yang ada di Kabupaten itu menjadi jenis usaha yang sukses dibidangnya.”*

Berdasarkan penjelasan yang diberikan oleh informan dari pihak instansi yang melakukan kerjasama dalam bentuk pemasaran atau promosi hasil produk tenun ikat dengan informan pengrajin, mengungkapkan bahwa ketiga instansi ini memiliki tujuan yang sama yaitu untuk mengenalkan atau mempromosikan usaha kerajinan tenun ikat dari pengrajin yang ada di Kabupaten Belu, sehingga menjadi ikon budaya Belu yang diketahui secara lebih meluas. Tentunya hal ini dilakukan juga untuk tetap melestarikan budaya menenun di Kabupaten Belu, sehingga nilai budaya dan tradisi tenun tidak hilang meskipun tidak dapat dipungkiri masyarakat juga menikmati arus globalisasi secara bersamaan. Terlepas dari melestarikan budaya turun temurun ini, ada tujuan besar yang juga dilakukan untuk mendorong para pelaku usaha kerajinan tenun ikat, sehingga memiliki tempat untuk mengeksplor secara lebih meluas tentang pengelolaan usaha yang baik, secara finansial maupun non finansial dari berbagai seminar, ajang dan pameran-pameran terkait industri pengolahan.

Untuk itu, ketiga instansi ini selalu melibatkan pelaku usaha kerajinan tenun ikat dalam berbagai program kerja yang dilakukan, sehingga pelaku usaha kerajinan tenun dapat belajar untuk mengembangkan usaha kerajinannya menjadi usaha yang sukses, berkelanjutan dan menjamin pertumbuhan ekonomi keluarga. Ketiga instansi terkait juga mendukung hasil-hasil produk kain tenun





yang dijual oleh pelaku usaha, untuk dipromosikan pada masyarakat luas baik nasional maupun internasional. Terbukti dengan peran ketiga instansi ini baik dalam bantuan yang diberikan, pengetahuan, mempromosikan hasil tenunan dan melibatkan pengrajin dalam berbagai acara kerajinan besar lainnya, membuat pengrajin tenun ikat semakin dikenal oleh masyarakat secara nasional maupun internasional juga hasil tenunan dari pengrajin dapat di beli dan dinikmati oleh masyarakat. Karena hubungan promosi yang baik dari ketiga instansi terkait, informan pengrajin sangat mengharapkan hubungan baik ini tetap terjaga, pengrajin tetap dilibatkan dalam berbagai program kerja sehingga antara pengrajin dan tujuan dari instansi untuk tetap melestarikan budaya tenun dari Kabupaten Belu lebih luas lagi dikenal, dan tidak hilang dari pandangan dunia. Berikut kutipan hasil wawancara dengan informan yang tidak dianalisis namun dapat memberikan informasi yang juga dapat menunjang penelitian faktor keberhasilan pengrajin dari segi pemasaran karena berkaitan dengan kerjasama promosi produk kain tenun antara pengrajin dengan instansi terkait di Kabupaten Belu, yang terdapat dalam tabel 5.10 (lanjutan) dibawah ini:

**Tabel 5.10 (Lanjutan 2)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Pemasaran Produk Kain Tenun**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Drs. Rainer Koli	<p>“...Bentuk pengenalan kami terhadap budaya kerajinan tenun ini sendiri, tidak lain dengan merangkul semua pengrajin tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu yang masih aktif dalam menenun untuk diikutsertakan dalam setiap ajang yang diselenggarakan oleh Dinas Pariwisata. Tentu juga ini memang visi dan misi kami bahwa mengenalkan semua budaya dan tradisi yang ada di Belu. Setiap ajang yang kami selenggarakan tentu memiliki maksud untuk mempromosikan, memberitahukan, mengumumkan bahwa orang Belu punya keindahan kain tenun yang bagus-bagus...”</p>
Pemasaran Kain Tenun dan atau Produk Olahan dari Kain Tenun	Valentina Novita Bere, ST	<p>“Kalau kami dari Disperindag sendiri pasti sudah menjadi kewajiban untuk mempromosikan tenun ikat, dengan pengrajin-pengrajin yang sudah berjasa untuk melestarikan budaya tenun, dari nenek moyang kita ini. Dari segi rancangan kerja, visi dan misi, anggaran setiap tahunnya, itu ada bagian untuk UKM kerajina tenun ikat. Tentunya dengan tugas dan tanggung jawab ini harus dijalankan guna menjadikan tenun ikat dari Kabupaten Belu lebih dikenal lagi. Kerjasama yang sudah kami jalankan dengan pelaku pengrajin tenun ikat ini dalam berbagai bidang. Misalnya seminar dengan pelaku-pelaku usaha tenun yang ada di seluruh Indonesia. Karena memang pengrajin-pengrajin ini adalah tokoh utama yang berkaitan langsung dengan usaha kerajinan tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.10 (Lanjutan 3)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Pemasaran Produk Kain Tenun**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Pemasaran Kain Tenun dan atau Produk Olahan dari Kain Tenun	Irene Tefa	“...Progam-program Dekranasda seperti ini yang membuat adanya kerjasama dan hubungan yang lebih dekat dengan pengrajin kaca. Jadi dari kami juga ada tanggung jawab untuk membantu pengrajin supaya jadi lebih handal, pengrajin juga ada tempat untuk bebas mempromosikan hasil produk yang mereka buat. Bisa di bilang mama-mama penenun Bia Berek itu, pengrajin yang paling sukses di Kabupaten Belu...”

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

#### 5.3.2.2. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia dalam bagian ini adalah orang lain selain informan yang membantu atau terlibat langsung dengan informan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Dengan kata lain karyawan yang membantu pelaku usaha memproduksi produk olahan kain tenun setiap harinya. Jika ada, informan melakukan pelatihan dan bimbingan seperti apa kepada karyawannya sehingga usaha kerajinan tenun ikat yang sudah lama dijalankan dapat mencapai keberhasilan dan bertahan hingga saat ini. Informan menjelaskan sebagai berikut:

#### Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:

“Karyawan ini bisa dibilang tidak tetap kaca... artinya seperti yang sudah ma Iton cerita ke kaca kalau saya hanya akan pakai bantuan orang lain kalau pesanan kain tenun ada banyak saja. Misalnya pesanan kain tenun dibawah sepuluh kain, itu ma Iton masih bisa tenun sendiri tanpa harus dibantu oleh orang lain. Nah kalau pakai orang lain seperti yang sudah ma Iton cerita itu, biasanya tidak ada pendampingan khusus atau pelatihan khusus yang ma Iton bina, karena orang yang saya panggil untuk bantu itu memang orang yang sudah tahu tenun, mengerti tenun dan bisa tenun. Paling saya hanya kasih tau saja kalau misalnya hani (merangkai futus) untuk kain ini modelnya begini, harus ini dlu, selebihnya penenun itu sendiri yang kerja. Artinya kita panggil orang bantu bukan untuk kita latih lagi, tapi cukup diberitahu sudah langsung

bisa. Lagian kan biasa yang bantu juga tahu tenun jadi tinggal kasih tahu saja, tanpa harus dibimbing lagi.

**Ibu Maria Goreti Biso (Informan 2) mengatakan:**

“Hampir semua tenunan yang saya buat ini, artinya selama jalankan usaha tenun ini, baru pakai bantuan orang lain itu lima kali dengan waktu yang berjauhan kaka. Jadi kalau mereka disebut karyawan kayaknya kurang pas karena tidak bantu setiap hari. Kalau mau dibilang karayawan tidak tetap juga kurang pas, karena mereka datang itu hanya untuk bantu, juga saya biasa ganti-ganti orang atau pilih-pilih orang. Rata-rata kami ini butuh orang lain untuk bantu, kalau orderan banyak saja kaka. Dan biasanya yang sering pakai orang mungkin hanya saya dan ma lton kaka... karena kami berdua kan juga jadi kader posyandu di lingkungan Manumutin to, jadi panggil orang untuk bantu tenun itu karena orderan banyak dan masih harus pegang urusan lain. Nah itu juga ambil kembali, mama-mama yang tahu tenun yang dulunya aktif di keanggotaan Bia Berek, lalu sudah tidak aktif tenun lagi karena punya urusan rumah tangga masing-masing yang kami pakai kembali jasanya. Nah misalnya kalau ini bulan orderan banyak, lalu panggil satu mama anggota Bia Berek yang tidak sibuk untuk bantu tenun, setelah dia bantu belum tentu berikutnya panggil dia lagi bisa jadi ganti orang karena masing-masing punya kesibukan sendiri to kaka... kalau sudah panggil mama-mama yang penenun, itu kita tidak perlu bimbing atau latih lagi karena mereka juga penenun jadi mereka sudah tau apa yang harus dibantu. Hanya saya arahkan saja kalau kain tenun i i mau dibuat seperti apa, motifnya seperti apa, dengan sendirinya mereka paham dan langsung kerja kaka.”

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

“Kalau saya sejauh ini saya usaha tenun, itu tidak pernah minta bantuan orang lain untuk bantu tenun kaka... karena memang selama ini tanpa bantuan pun saya punya pekerjaan tenun ini bisa selesai dengan tepat waktu. Apalagi kalau konsumen minta untuk tenun kain pengantin laki-laki dan perempuan itu pasti saya tenun sendiri, tanpa harus minta bantuan orang lain. Sejauh ini saya belum punya pengalaman untuk minta bantuan orang lain untuk bantu saya tenun. Anak saja tidak pernah kaka.. karena mungkin juga sudah nyaman dan percaya dengan diri sendiri jadi kalau mau minta bantuan orang lain ini agak susah takut pekerjaannya tidak sesuai dengan apa yang saya mau. Saya juga tidak terlalu sibuk dengan urusan lain-lain selain tenun dan urus rumah tangga, jadi semua pesanan bisa saya selesaikan sendiri tanpa ada karyawan atau orang lain untuk bantu.”

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

“Kaka boleh tanya di semua mama-mama yang kaka wawancara, ma Ata orang yang paling tidak percaya orang lain tenun untuk bantu ma Ata. Dari dahulu saya tenun ini sendiri kaka. Tidak ada orang lain yang bantu, atau minta bantuan orang lain. Pertama, saya lebih nyaman kerja sendiri karena semua peralatan dan perlengkapan tenun saya punya ini sudah cocok hanya saya pegang. Kedua, biar capek bagaimana pun, biar orang pesan lima atau

*enam kain dengan waktu yang sudah saya janjikan ke konsumen pasti saya selesaikan, biar saya sendiri dan tidak ada yang bantu. Itu pasti kaka... dan belum pernah konsumen komplain kalau saya terlambat di janji untuk mereka datang ambil kain tenun. Ketiga, saya lebih suka dan nyaman kerja sendiri kaka, karena itu lebih cepat, kalau ada orang lain yang bantu itu saya rasa macam jadi pengganggu karena sudah dari dulu itu kerja sendiri, jadi sudah senang semua dipegang sendiri.”*

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

*“Semua sendiri kaka, mau tenunnya, mau jahit tenun jadi olahan lain seperti aksesoris, atau tas, atau lainnya itu semua sendiri tanpa ada karyawan yang bantu atau minta bantuan orang lain. Apalagi di Bia berek ini yang tahu olah lagi kain tenun jadi aksesoris, tas dan lainnya itu hanya saya kaka, jadi mau harap siapa? Lagi pula kerja jahit begitu, tidak lama untuk saya, cepat saja jadi tidak perlu orang lain untuk bantu. Lebih baik pegang sendiri, dan tahu mau-maunya bagaimana itu lebih enak dari pada ambil orang untuk bantu an saya harus latih lagi, sama saja bikin pekerjaan tambah lama to kaka. Seperti, pernah saya dapat pesanan buat sajadah itu juga saya langsung tenun gambar masjid sendiri, manual hanya lihat gambar saja, mulai hani benang sendiri, sampai tenun juga sendiri, itu tidak minta bantuan siapa-siapa karena memang mama-mama yang tenun juga tidak bisa kaka. Karena saya punya keahlian tersebut, maka dari itu semua bisa saya kerjakan sendiri tanpa harus minta bantuan orang lain atau rekrut karyawan untuk bantu dalam saya punya usaha kerajinan tenun ikat ini.”*

Berdasarkan informasi yang diberikan oleh informan, terkait dengan peran sumber daya manusia yang mampu memperlancar usaha kerajinan tenun ikat yang mereka jalankan, informan lebih mempercayai kekuatan keterampilan mereka sendiri untuk menyelesaikan setiap pekerjaan dalam usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Terbukti dengan penjelasan yang disampaikan bahwa menggunakan jasa orang lain atau sumber daya manusia lainnya untuk membantu memperlancar usaha kerajinan tenun ikat hanya digunakan jika permintaan pesanan akan produk olahan kain tenun dalam jumlah yang banyak.

Demikian, merekrut sumber daya manusia yang lain tidak setiap kali dilakukan karena mengikuti kebutuhan pelaku usaha (informan) dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Artinya, informan hanya akan merekrut pekerja lainnya untuk membantu informan dalam menjalankan tugas jika dibutuhkan saja.

Selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut, informan lebih nyaman untuk melakukan setiap pekerjaan tenunnya sendiri, mempercayai kekuatan diri sendiri, dan mampu menyelesaikan semua pesanan kain tenun tanpa bantuan orang lain. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan keterlibatan sumber daya manusia, terdapat dalam tabel 5.11 dibawah ini:

**Tabel 5.11**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Sumber Daya Manusia**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Viktoria Nai Mau	<i>"Karyawan ini bisa dibilang tidak tetap kaka... artinya seperti yang sudah ma lton cerita ke kaka kalau saya hanya akan pakai bantuan orang lain kalau pesanan kain tenun ada banyak saja..."</i>
Sumber Daya Manusia	Maria Goreti Bisoi	<i>"Hampir semua tenunan yang saya buat ini, artinya selama jalankan usaha tenun ini, baru pakai bantuan orang lain itu lima kali dengan waktu yang berjauhan kaka. Jadi kalau mereka disebut karyawan kayaknya kurang pas karena tidak bantu setiap hari. Kalau mau dibilang karayawan tidak tetap juga kurang pas, karena mereka datang itu hanya untuk bantu, juga saya biasa ganti-ganti orang atau pilih-pilih orang..."</i>
	Agustina Mau	<i>"Kalau saya sejauh ini saya usaha tenun, itu tidak pernah minta bantuan orang lain untuk bantu tenun kaka... karena memang selama ini tanpa bantuan pun saya punya pekerjaan tenun ini, bisa selesai dengan tepat waktu..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.11 (Lanjutan)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Sumber Daya Manusia**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Sumber Daya Manusia	Martha Kailou	"Kaka boleh tanya di semua mama-mama yang kaka wawancara, ma Ata orang yang paling tidak percaya orang lain tenun untuk bantu ma Ata. Dari dahulu saya tenun ini sendiri kaka. Tidak ada orang lain yang bantu, atau minta bantuan orang lain. Pertama, saya lebih nyaman kerja sendiri karena semua peralatan dan perlengkapan tenun saya punya ini sudah cocok hanya saya pegang. Kedua, biar capek bagaimana pun, biar orang pesan lima atau enam kain dengan waktu yang sudah saya janjikan ke konsumen pasti saya selesaikan, biar saya sendiri dan tidak ada yang bantu..."
	Ermelinda S. Nai Mau	"Semua sendiri kaka, mau tenunnya, mau jahit tenun jadi olahan lain seperti aksesoris, atau tas, atau lainnya itu semua sendiri tanpa ada karyawan yang bantu atau minta bantuan orang lain..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

### 5.3.2.3. Teknologi

Tidak dapat dipungkiri bahwa menjalankan usaha ditengah kemajuan teknologi, menuntut pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya mengikuti perkembangan teknologi. Dalam hal ini informan mengungkapkan kegunaan dari teknologi yang juga membuat usaha kerajinan tenun ikat mereka dikenal, hingga memperoleh suatu keberhasilan usaha. Informan menjelaskan sebagai berikut:

**Ibu, Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

"Teknologi penting kaka.. ma lton sangat rasa kalau teknologi penting untuk bantu kami punya usaha tenun ini. Artinya meskipun bukan kami yang pegang langsung teknologi itu, anak-anak contohnya itu kami bisa minta tolong untuk posting kami punya produk di mereka punya sosial media. Dengan orang di sosial media tanya saja itu kami sudah senang karena oh ternyata ada orang

mau tahu juga kami punya usaha, kami punya produk ini. Sekarang saja dengan teknologi, dengan sosial media, seperti kaka nancy mau tolong promosi kami punya produk di Shopee, di instagram itu bantu kami sekali karena ada satu dua orang yang beli. Kalau kami hanya andalakan kami punya galeri mini ini saja, apalagi saat pandemi begini, siapa yang mau datang lihat kain kaka? Padahal setiap hari kami tenun terus, ada terus kain yang jadi. Makanya kalau saya pribadi, penting sekali peran teknologi kaka, apalagi di zaman sekarang jualan hanya dengan orang datang langsung ke toko itu tidak cukup, harus punya toko lain seperti jualan di media sosial supaya orang tetap tahu.”

**Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:**

“Kaka lihat saja, segala upaya untuk pasarkan produk kain tenun ini kami buat. Bisa dibilang saya, dan mama-mama yang lain dalam anggota Bia Berek ini tidak sangat pintar untuk pengetahuan teknologi. Tapi kami mau belajar. Artinya kalau ada pelanggan yang datang dan menganjurkan untuk membantu pasarkan melalui digital itu kami sangat senang dan merasa terbantu. Memang mungkin karena usaha kain tenun ini tidak seperti batik yang menjadi ikon budaya Indonesia punya, tapi dari ujung Timur, dari daerah perbatasan bisa dibilang karena teknologi, kami punya tenun ini sudah mulai dilihat, diminati, bahkan diparadekan dalam ajang-ajang internasional. Itu karena canggihnya teknologi kaka. Seperti saya sendiri, mana tau instagram, paling facebook saja atau whatsapp saja. Tapi karena oh anak muda katanya banyak main instagram, akhirnya saya lebarkan promosi kain tenun ini juga dari instagram. Dan ini memang ada respon yang baik, ada yang tanya, ini kain dari mana, mau pesan bagaimana, contoh kainnya bagaimana, seperti itu sampai sekarang kalau ada wisuda-wisuda biasa ambil kain dari saya. Coba kalau tidak ada teknologi kaka? Mungkin hanya orang-orang itu saja yang tahu kami punya usaha ini yang datang kembali. Atau dari mulut ke mulut saja, tapi sekaang karena ada teknologi, semua yang jauh bisa jadi dekat, jadi salah satu yang bikin kami punya usaha makin dikenal, dan pasarnya makin terbuka itu karena teknologi juga.”

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

“Menurut saya, teknologi sangat-sangat membantu kaka, apalagi masa-masa pandemi yang orang tidak datang ke galeri itu kami terhubung akhirnya dari teknologi. Mau tidak mau, senang tidak senang biar umur sudah tua juga harus belajar dan harus tahu kaka. Sewaktu-waktu kalau anak dirumah tidak ada kan saya bisa kirim-kirim gambar sendiri pakai whatsapp dan facebook. Bulan april, mei itu memang sedikit sekali bahkan tidak ada kami bertemu dengan pelanggan, karena Covid-19 ini. Tapi ada satu dua pelanggan yang akhirnya kontak lewat whatsapp, tanya bisa tenun untuk kain pengantin tidak, contohnya bagaimana, akhirnya saya dapat pesanan juga kaka. Yah hitung-hitung memang hanya dapat dua kali tenun untuk dua pasang dalam dua bulan itu kan menurun dari biasanya, tapi syukur sekali masih ada daripada tidak ada sama sekali kan kaka. Jadi untuk semua penggunaan teknologi, menurut saya penting dan sangatlah membantu apalagi dalam keadaan tidak bisa bertemu secara fisik dengan pelanggan, yah dengan adanya teknologi



*saya juga bisa bertemu dengan beberapa pelanggan.”*

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

*“Auhhhhh (bentuk menakjubkan) bantu sekali e kaka, ini yang sekarang saya sementara tenun saja, saya tidak pernah tahu orangnya yang mana tapi telfon karena dapat saya punya nomor dari orang Dinas Pariwisata yang pakai saya punya hasil tenunan dan posting di instagram. Jadi minta untuk dibuatkan kain tenun Belu punya karena mau tunangan di Bali. Kalau bukan karena teknologi kaka, siapa yang bisa tahu? Pasti orang tidak akan tahu kaka. Pasti yang tahu juga yang ada di sekitar sini-sini saja. Ini dengan canggihnya teknologi, orang satu keluarga bisa pesan kain tenun di saya untuk anak perempuannya mau tunangan di bali ini kan saya pikir semua karena teknologi dulu e kaka. Akhirnya sekarang semangat juga untuk minta anak-anak buat posting di mereka punya sosial media. Itu juga ada beberapa guru yang minta lihat kain tenun, sampai datang dirumah langsung beli untuk mau jahit jadi seragam buat mengajar di sekolah. jadi begitu kaka, sekaang-sekarang ini saya malah tambah rajin untuk minta anak-anak buat posting ke sosial media, dan memang ada hasilnya. Anak-anak juga tidak berkeberatan, jadi kami sama-sama kerjasama untuk pasarkan kain tenun yang sudah saya buat selain jual di galeri, jual sendiri dan di media sosial.”*

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

*“kalau saya dari awal sekali usaha, sudah andalkan teknologi kaka, apalagi untuk jual hasil produk olahan kain tenun ini. Sebagian besar saya punya pelanggan juga kan dari Timor Leste, ada beberapa istri anggota tentara yang sudah pernah ambil produk di saya yang mereka sudah kembali ke daerahnya itu juga kami terhubung lewat media sosial, lewat teknologi. Jadi untuk saya penting kaka temologi, dan mempengaruhi sekali lancarnya usaha ini karena 80% saya psarkan lebih ke media sosial. Yang ditaruh di galeri itu kalau sudah ada kelebihan produk olahan kerajinan tenun ikat saja. Kalau berdasarkan pesanan semua di sosial media, dan sudah di taken oleh orang yang pesan kaka. Jadi kalau tanya teknologi di saya, wah saya kira itu sudah sangat berpengaruh sekali untuk orang tahu ini bisnis, orang kenal, dan terhubung dengan pelanggan yang jaraknya jauh.”*

Penjelasan yang diberikan dari semua informan menegaskan secara jelas bahwa penggunaan dari teknologi membantu usaha kerajinan tenun ikat yang mereka jalankan, untuk lebih dikenal oleh banyak orang. Dengan adanya teknologi, pengrajin tenun ikat ini bisa melebarkan proses pemasaran pada usaha tenun ikat dari berbagai sumber media sosial. Informan merasakan sendiri dampak postif dari hasil pemasaran di media sosial dengan bantuan teknologi bahwa, mereka dapat menjangkau pelanggan yang jaraknya berjauhan dengan

informan, lebih banyak orang yang mengetahui akan usaha tenun ikat sehingga usaha mereka semakin dicari dan diminati oleh konsumen, penggunaan teknologi juga membantu usaha informan ketika dalam masa pandemi Covid-19 dimana meminimalisir pertemuan secara fisik, dapat dilakukan dan dipermudah untuk informan dan pelanggannya masih bisa bertemu dan terhubung dengan kekuatan dari teknologi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, penggunaan teknologi menjadi salah satu faktor keberhasilan yang dialami, disadari dan dirasakan langsung oleh informan yang notabene menjadi pelaku usaha yang menjalankan usaha dalam industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan penggunaan teknologi, terdapat dalam tabel 5.12 dibawah ini:

**Tabel 5.12**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Penggunaan Teknologi**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Penggunaan Teknologi	Viktoria Nai Mau	<i>"Teknologi penting kaka.. ma lton sangat rasa kalau teknologi penting untuk bantu kami punya usaha tenun ini. Artinya meskipun bukan kami yang pegang langsung teknologi itu, anak-anak, contohnya itu kami bisa minta tolong untuk posting kami punya produk di mereka punya sosial media, itu sudah sangat membantu promosi.."</i>
	Maria Goreti Bisoi	<i>"...Memang mungkin karena usaha kain tenun ini tidak seperti batik yang menjadi ikon budaya Indonesia punya, tapi dari ujung Timur, dari daerah perbatasan bisa dibilang karena teknologi, kami punya tenun ini sudah mulai dilihat, diminati, bahkan diparadekan dalam ajang-ajang internasional.."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.12 (Lanjutan)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Penggunaan Teknologi**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Penggunaan Teknologi	Agustina Mau	"Menurut saya, teknologi sangat-sangat membantu kaka, apalagi masa-masa pandemi yang orang tidak datang ke galeri itu kami terhubung akhirnya dari teknologi. Mau tidak mau, senang tidak senang biar umur sudah tua juga harus belajar dan harus tahu kaka..."
	Martha Kailou	"...Kalau bukan karena teknologi kaka, siapa yang bisa tahu? Pasti orang tidak akan tahu kaka. Pasti yang tahu juga yang ada di sekitar sini-sini saja..."
	Ermelinda S. Nai Mau	"Kalau saya dari awal sekali usaha, sudah andalkan teknologi kaka, apalagi untuk jual hasil produk olahan kain tenun ini. Sebagian besar saya punya pelanggan juga kan dari Timor Leste, ada beberapa istri anggota tentara yang sudah pernah ambil produk di saya yang mereka sudah kembali ke daerahnya itu juga kami terhubung lewat media sosial, lewat teknologi. Jadi untuk saya penting kaka teknologi, dan mempengaruhi sekali lancarnya usaha ini karena 80% saya psarkan lebih ke media sosial..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

### 5.3.3. Faktor Lainnya

Dalam bagian ini, peneliti membuka diskusi dengan informan seluas-luasnya agar informan dapat mengungkapkan secara jelas, faktor-faktor apa yang menurut informan menjadi faktor keberhasilan informan sebagai pelaku usaha dalam industri olahan seperti kerajinan tenun ikat. Informan menjelaskan sebagai berikut:

### 5.3.3.1. Budaya dan Tradisi

**Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:**

*“Dari dahulu sekali itu kita sudah hidup dengan budaya, tradisi nenek moyang, apalagi kita orang Belu kaka. Namanya budaya dan tradisi itu junjungan tertinggi. Artinya cara-cara dahulu masih kita yakini sampai sekarang, baik untuk upacara-upacara kematian, peminangan, tarian, bahkan tenun ini. Dulu sebelum ada baju, nenek moyang kita itu hidup dengan tenun. Mereka (nenek moyang) tenun sendiri benang, untuk jadi pembungkus badan (pakaian) makanya sampai sekarang ini tenun tidak hilang, bahkan terus dilestarikan karena ini ciri khas dari daerah. Menurut saya karena budaya dan tradisi orang Belu yang harus ada tenun, pakai tenun makanya kami yang kebetulan jalankan usaha di kerajinan tenun ini punya peminatnya. Coba lihat saja sekarang, banyak sebenarnya pengrajin yang ada di kampung-kampung, kami Bia Berek ini ada di kota Atambua, bisa dikunjungi kapanpun karena kami juga punya galeri, dan banyak sekali jenis-jenis kain tenun yang bisa dengan sangat memenuhi kebutuhan konsumen yang cari kain tenun. Kemudian, kalau datang ke Bia Berek, bisa bertemu langsung dengan pengrajin dan bukan hanya satu pengrajin, jadi semua kebutuhan bisa diutarakan langsung dengan pengrajin. Itu yang buat kami punya usaha ini maju kaka, berkembang dan dikenal banyak orang. Apalagi kita orang Belu yang sedikit-sedikit pakai kain tenun, kami sangat diuntungkan dan malah lebih banyak lagi orang yang tahu kami punya usaha dan kami punya kulaitas tenun itu kaka.”*

**Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:**

*“Tidak bisa dipungkiri memang kami maju juga karena hidup di tempat yang kain tenun itu juga menjadi kebutuhan. Artinya kaka, kita punya tradisi dan budaya yang denda untuk masalah saja kain tenun juga harus ada ini kan kita bisa lihat sendiri bagaimana dengan acara besar, sangat lebih dibutuhkan lagi. Makanya ini sebenarnya peluang, budaya dan tradisi harus selalu ada tenun, kami yang tahu tenun ini kan sebenarnya memanfaatkan peluang yang ada dengan jadikan ini sebagai usaha. Di Belu ini apalagi di kota Atambua, di kota e kaka bukan kampung, mau cari yang mahir tenun tidak banyak, paling yang itu-itu saja kaka. Makanya kalau tidak dimanfaatkan dengan baik percuma ini keahlian tenun tidak bisa menghasilkan. Oleh karena ini peluang yang sudah bagus, didukung dengan budaya orang Belu yang apa-apa tenun ini, kita sebagai pengrajin harus pintar lihat peluang dan berinovasi supaya dengan tenun juga menjadi salah satu perputaran ekonomi yang baik untuk kami kaum kecil ini.”*

**Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:**

*“Betul kaka, budaya dan tradisi yang harus pakai tenun, harus ada tenun yang buat kami punya tenun ini juga laku. Artinya dari masyarakat juga tidak melihat ini sebagai barang kuno, kami kemas juga mengikuti trend sekarang tanpa menghilangkan nilai-nilai yang ada dari setiap motif, buat kain tenun itu selalu ada peminatnya. Apalagi sekarang malah semua yang nikah saja mau pakai kain tenun, jadi kami ini juga diuntungkan. Orang yang tidak bisa tenun*



akhirnya datang ke kami yang bisa tenun, dan penuh mereka punya kebutuhan. Kita juga orang Belu ini kan memang sudah sepantasnya kita yang mahir tenun, menghasilkan tenun-tenun yang bagus, bukan saja untuk dijual tapi kecintaan juga dengan apa yang sudah ada dan dikenalkan untuk kita dari nenek moyang kaka. Jadi menurut saya, wajib bagi kita, apalagi masyarakat Belu, orang Belu untuk jaga ini budaya dan tradisi. Disamping dengan pakai tenun itu menunjang tinggi nilai-nilai budaya dan tradisi orang Belu, juga membantu usaha kecil pengrajin seperti kami, jadi kita sama-sama diuntungkan.”

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

“Namanya budaya dan tradisi itu harus dilestarikan to kaka, ini juga bentuk dari kami untuk melestarikan kita orang Belu punya budaya dan tradisi. Dari tahun 70-an itu saya sudah duduk berdiri dengan kerja tenun saja, tapi baru-baru tahun 2015 sampai sekarang yang tenun ini jadi incaran lagi, apalagi sekarang-sekarang. Macam saya yang sudah tenun dari lama, akhirnya senang, bangga karena masyarakat juga masih mau melestarikan apa yang sudah ada sejak dahulu, disamping kita menghasilkan buat konsumen, kita yang tahu arti dan makna tenun ini kan juga bisa bawa cerita yang positif, cerita leluhur yang ada di setiap motif dari kain tenun. Kalau saya lihatnya seperti ini salah satu bentuk dari kita semua, baik yang beli, yang buat tenun untuk sama-sama melestarikan budaya dan tradisi yang sebenarnya sudah ada dari dahulu.”

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

“Sangat-sangat berpengaruh besar itu memang budaya dan tradisi kaka. Entah ini trend atau apa yang sampai sekarang orang cari terus tenun kaka. Akhirnya kami yang punya usaha kerajinan tenun seperti ini jadi banyak konsumen yang cari, jadi lebih banyak orang yang datang untuk beli produk yang kami buat. Awal saya jalankan ini usaha juga sebenarnya karena lihat kita punya potensi tenun yang ada di Belu ini kaka. Tanpa kita sadari kalau kita dari berbagai suku di Belu itu punya tenun dengan segala motif yang bagus-bagus sayang kalau tidak dilestarikan dengan baik. Disamping saya tahu tenun juga, saya pikir kalau tenun ini dimodifikasi dengan barang-barang sehari-hari yang selalu digunakan, ini malah jadi lebih bagus lagi. Makanya inovasi untuk buat produk olahan tenun itu muncul kaka. Mulai dari bikin tas, aksesoris, dari tenun sampai buat sajadah dan lainnya. Jadi ketika orang pakai produk olahan dari kain tenun itu, bisa tetap modis juga bisa ada makna dari kain yang terbungkus di produk-produk itu kaka. Itu otomatis ada nilai yang lebih, nilai guna lainnya ada kebanggaan tersendiri.”

Penjelasan yang diberikan oleh informan terkait dengan budaya dan tradisi, diyakini bahwa usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan oleh pengrajin selama bertahun-tahun lamanya adalah bentuk melestarikan budaya dan tradisi yang sudah diwariskan oleh nenek moyang orang Belu, dimana tenun

menjadi ciri khas dari daerah Belu. Sebagai orang Belu yang selalu menggunakan kain tenun untuk berbagai acara seperti peminangan, seragam kantor, pernikahan, acara kematian hingga membayar denda untuk suatu urusan adat, membuat kebutuhan tenun semakin dibutuhkan oleh masyarakat. Hal ini menjadi keuntungan bagi informan yang adalah pengrajin tenun ikat sebagai peluang usaha untuk menyediakan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat, disamping juga mendapatkan keuntungan dari penjualan produk kain tenun. Dapat disimpulkan bahwa budaya dan tradisi yang menjadikan kain tenun sebagai kebutuhan dan ciri khas masyarakat Belu membuat pengrajin dapat memajukan usaha yang mereka jalankan untuk tetap melestarikan budaya dan tradisi di kabupaten Belu, juga menjadikan kesempatan ini sebagai peluang yang positif untuk mengembangkan potensi menenun dan potensi sebagai tempat usaha meningkatkan perekonomian rumah tangga. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat dari segi budaya dan tradisi, terdapat dalam tabel 5.13 dibawah ini:

**Tabel 5.13**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Budaya dan Tradisi**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Budaya dan Tradisi	Viktoria Nai Mau	<p>“...Menurut saya karena budaya dan tradisi orang Belu yang harus ada tenun, pakai tenun makanya kami yang kebetulan jalankan usaha di kerajinan tenun ini punya peminatnya. Coba lihat saja sekarang, banyak sebenarnya pengrajin yang ada di kampung-kampung, kami Bia Berek ini ada di kota Atambua, bisa dikunjungi kapanpun karena kami juga punya galeri, dan banyak sekali jenis-jenis kain tenun yang bisa dengan sangat memenuhi kebutuhan konsumen yang cari kain tenun. Kemudian, kalau datang ke Bia Berek, bisa bertemu langsung dengan pengrajin dan bukan hanya satu pengrajin, jadi semua kebutuhan bisa diutarakan langsung dengan pengrajin. Itu yang buat kami punya usaha ini maju kaka, berkembang dan dikenal banyak orang...”</p>
	Maria Goreti Bisoi	<p>“Tidak bisa dipungkiri memang kami maju juga karena hidup di tempat yang kain tenun itu juga menjadi kebutuhan. Artinya kaka, kita punya tradisi dan budaya yang denda untuk masalah saja kain tenun juga harus ada ini kan kita bisa lihat sendiri bagaimana dengan acara besar, sangat lebih dibutuhkan lagi. Makanya ini sebenarnya peluang, budaya dan tradisi harus selalu ada tenun, kami yang tahu tenun ini kan sebenarnya memanfaatkan peluang yang ada dengan jadikan ini sebagai usaha...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.13 (Lanjutan)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Budaya dan Tradisi**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Agustina Mau	<p><i>"Betul kaka, budaya dan tradisi yang harus pakai tenun, harus ada tenun yang buat kami punya tenun ini juga laku. Artinya dari masyarakat juga tidak melihat ini sebagai barang kuno, kami kemas juga mengikuti trend sekarang tanpa menghilangkan nilai-nilai yang ada dari setiap motif, buat kain tenun itu selalu ada peminatnya..."</i></p>
Budaya dan Tradisi	Martha Kailou	<p><i>"Namanya budaya dan tradisi itu harus dilestarikan, ini juga bentuk dari kami untuk melestarikan kita orang Belu punya budaya dan tradisi. Dari tahun 70-an itu saya sudah duduk berdiri dengan kerja tenun saja, tapi baru-baru tahun 2015 sampai sekarang yang tenun ini jadi incaran lagi. Macam saya yang sudah tenun dari lama, akhirnya senang, bangga karena masyarakat juga masih mau melestarikan apa yang sudah ada sejak dahulu, disamping kita menghasilkan buat konsumen, kita yang tahu arti dan makna tenun ini kan juga bisa bawa cerita yang positif, cerita leluhur yang ada di setiap motif dari kain tenun..."</i></p>
	Ermelinda S. Nai Mau	<p><i>"Entah ini trend atau apa sampai sekarang orang cari terus tenun. Akhirnya kami yang punya usaha kerajinan tenun seperti ini jadi banyak konsumen yang cari, jadi lebih banyak orang yang datang untuk beli produk yang kami buat. Awal saya jalankan ini usaha juga sebenarnya karena lihat kita punya potensi tenun yang ada di Belu ini kaka. Tanpa kita sadari kalau kita dari berbagai suku di Belu itu punya tenun dengan segala motif yang bagus-bagus sayang kalau tidak dilestarikan dengan baik..."</i></p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



### 5.3.3.2. Peran Pemerintah

#### Ibu Viktoria Nai Mau (Informan 1) mengatakan:

*“Peran pemerintah juga faktor penting untuk kami punya usaha ini dikenal kaka. Kalau tidak ada kerjasama yang ada dengan pemerintah dari dinas-dinas seperti dinas pariwisata, disperindag, dan lainnya mungkin kami ini tidak terlalu dikenal kaka. Mulai dari bantuan yang kami dapat, kunjungan yang kami kami terima baik dari pihak pemerintah pusat, swasta itu atas dasar bantuan dan promosi dari dinas-dinas yang ada di Kabupaten Belu ini. Jadi peran pemerintah juga jadi faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat ini, apalagi untuk kami pengrajin yang ada di Bia Berek. Disamping kami promosi dan berusaha mengembangkan kami punya usaha tenun ikat ini, bantuan dari pemerintah juga paling tidak membuat orang semakin tahu kami punya usaha. Biar bagaimanapun orang-orang kantor ini kan kenalan lebih banyak. Kalau tidak mereka yang bawa tamu untuk kunjungi kami punya galeri dan tahu kami pengrajin ini, mungkin Bia Berek tidak dikenal seperti sekarang. Lihat saja kalau ada orang-orang yang mau datang wawancara atau tanya begitu, kalau tanya di dinas pariwisata atau disperindag pasti selalu suruh datang ke Bia Berek to kaka. Karena untuk ukuran berhasil dan mandiri UKM itu kami Bia Berek termasuk yang terbaik. Ini tidak terlepas dari segala bentuk kerjasama yang sudah kami bangun dengan dinas-dinas terkait selama bertahun-tahun dan juga mereka melibatkan kami dalam mereka punya program kerja yang berkaitan dengan kerajinan, budaya dan tradisi kaka.”*

#### Ibu Maria Goreti Bisoi (Informan 2) mengatakan:

*“Untuk kami dikenal, sampai banyak konsumen yang datang ke kami juga karena kami dipromosikan oleh dinas pariwisata, disperindag dengan dekranasda e kaka. Makanya saya itu berharap supaya lebih lagi kerjasamanya, lebih lagi perhatiannya supaya kami yang UKM kecil ini tetap semangat untuk menjalankan kami punya usaha karena ternyata ada banyak pihak yang mendukung. Apalagi orang kantor itu kan punya banyak koneksi jadi hitung-hitung mereka mempromosikan usaha kecil seperti kami kaka. Lebih dari itu, untuk segala upaya yang sudah dilakukan oleh dinas-dinas terkait untuk kami selama ini sudah sangat kami rasakan bahwa dengan peran pemerintah ini juga ada dampak buat kami punya usaha kerajinan tenun ikat ini di kenal.”*

#### Ibu Agustina Mau (Informan 3) mengatakan:

*“Pemerintah mendukung sekali e kaka, melalui mereka dulu banyak orang-orang kantor yang datang ambil kain tenun di kami. Kebanyakan dari konsumen yang datang di galeri Bia Berek, atau pelanggan yang datang sendiri ke kami pengrajin itu biasa kalau saya tanya tahu dari siapa kalau saya ada tenun, itu mereka sebut orang-orang kantor yang memang pernah kerjasama dengan kami Bia Berek atau dengan kami secara pribadi. Jadi peran pemerintah yang kami rasa sampai saat ini sangat membantu kami dalam upaya mengenalkan ini usaha kerajinan tenun ikat pada masyarakat luas yang ada di Belu.”*

**Ibu Martha Kailou (Informan 4) mengatakan:**

*“Penting peran pemerintah itu kaka, artinya mereka bisa buat kami dikenal orang-orang. Yang dulunya orang tidak kenal mama Ata, biasa datang dirumah untuk pesan kain tenun langsung tahu kalau ini mama Ata yang biasa jual kain tenun, yang biasa tenun. Kami ini kan juga bukan orang besar, kami ini orang kecil yang jalankan usaha kecil-kecilan juga tapi bawa banyak dampak untuk kita punya budaya di Belu ini. Disaat kami didukung oleh pihak pemerintah, jadinya banyak yang kenal kami dan percaya kalau kami punya usaha dan kerja ini baik dan bisa digunakan juga bermanfaat. Apalagi kami dibantu dengan berbagai bantuan, seminar, program kerja yang lain buat kami semakin banyak ilmu dan kami bisa pakai untuk kasih bagus lagi kami punya usaha.”*

**Ibu Emerlinda S. Nai Mau (Informan 5) mengatakan:**

*“Pemerintah bantu sekali kaka, dengan semua program kerja yang mereka buat, dengan bantuan yang kami dapat juga salah satu bentuk dukungan yang buat kami punya usaha ini maju sampai sekarang kaka. Saya punya mesin jahit yang saya pakai sampai sekarang itu kan karena dapat bantuan dari dekranasda. Gara-garanya saya tahu olah tas, aksesoris dan lain-lain akhirnya mereka berupaya supaya memodali dengan hibah mesin jahit itu. Dari situ rajin karena sudah ada alat, akhirnya bisa beli sendiri mesin obras listrik. Awalnya kan orang-orang kantor ini dulu to kaka, jadi dukungan pemerintah itu penting untuk usaha kecil seperti kerajinan ini dong kaka karena kami merasa ada tempat dan wadah untuk menyalurkan kerajinan dari usaha kami ini untuk dikenal.”*

Berdasarkan penjelasan yang dikemukakan oleh informan 1, 2, 3, 4, dan informan 5 mengungkapkan bahwa peran pemerintah dalam mendukung usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan ini sangat membantu pengrajin untuk dikenal lebih meluas lagi oleh masyarakat baik di kabupaten Belu, dikenal secara nasional maupun internasional. Ini semua tidak bisa dilepas dari peran pemerintah lewat berbagai program kerja yang ada untuk mengupayakan pelaku usaha kecil dan menengah yang ada di daerah lebih berkembang bahkan mencapai keberhasilan. Dari segi promosi yang dilakukan oleh pihak pemerintah, juga dengan bantuan berupa materi maupun non materi yang disalurkan kepada informan secara tidak langsung membuat informan semangat untuk terus melanjutkan dan mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat menjadi lebih



bernilai guna. Terakhir, informan tetap berharap peran pemerintah dalam berbagai program kerja tetap dijalankan dan direalisasikan agar usaha kerajinan tenun ini lebih banyak lagi peminatannya, lebih banyak lagi dikenal dan disukai oleh masyarakat sehingga budaya dan tradisi tenun ini tidak hilang. Berikut adalah kutipan informasi sesuai dengan hasil wawancara kepada informan terkait dengan faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat dari peran pemerintah yang ada di Kabupaten Belu, terdapat dalam tabel 5.14 dibawah ini:

**Tabel 5.14**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Peran Pemerintah**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
Peran Pemerintah	Viktoria Nai Mau	<i>“Peran pemerintah juga faktor penting untuk kami punya usaha ini dikenal kaka. Kalau tidak ada kerjasama yang ada dengan pemerintah dari dinas-dinas seperti dinas pariwisata, disperindag, dan lainnya mungkin kami ini tidak terlalu dikenal kaka. Mulai dari bantuan yang kami dapat, kunjungan yang kami terima baik dari pihak pemerintah pusat, swasta itu atas dasar bantuan dan promosi dari dinas-dinas yang ada di Kabupaten Belu ini. Jadi peran pemerintah juga jadi faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat ini, apalagi untuk kami pengrajin yang ada di Bia Berek...”</i>
	Maria Goreti Bisoi	<i>“Untuk kami dikenal, sampai banyak konsumen yang datang ke kami juga karena kami dipromosikan oleh dinas pariwisata, disperindag dengan dekranasda e kaka. Makanya saya itu berharap supaya lebih lagi kerjasamanya, lebih lagi perhatiannya supaya kami yang UKM kecil ini tetap semangat untuk menjalankan kami punya usaha karena ternyata ada banyak pihak yang mendukung...”</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 5.14 (Lanjutan)**  
**Hasil Wawancara Informan Terkait dengan Peran Pemerintah**

Pokok Bahasan	Informan	Informasi
	Agustina Mau	<p>“Pemerintah mendukung sekali e kaka, melalui mereka dulu banyak orang-orang kantor yang datang ambil kain tenun di kami. Kebanyakan dari konsumen yang datang di galeri Bia Berek, atau pelanggan yang datang sendiri ke pengrajin itu biasa kalau saya tanya tahu dari siapa kalau saya ada tenun, itu mereka sebut orang-orang kantor yang memang pernah kerjasama dengan kami atau dengan kami secara pribadi. pemerintah berupaya mengenalkan ini usaha kerajinan tenun ikat pada masyarakat luas yang ada di Belu.”</p>
Peran Pemerintah	Martha Kailou	<p>“Penting peran pemerintah itu kaka, artinya mereka bisa buat kami dikenal orang-orang. Yang dulunya orang tidak kenal mama Ata, biasa datang dirumah untuk pesan kain tenun langsung tahu kalau ini mama Ata yang biasa jual kain tenun, yang biasa tenun. Kami ini kan juga bukan orang besar, kami ini orang kecil yang jalankan usaha kecil-kecilan juga tapi bawa banyak dampak untuk kita punya budaya di Belu ini...”</p>
	Ermelinda S. Nai Mau	<p>“semua program kerja yang pemerintah buat, dengan bantuan yang kami dapat juga salah satu bentuk dukungan yang buat kami punya usaha ini maju sampai sekarang kaka. Saya punya mesin jahit yang saya pakai sampai sekarang itu kan karena dapat bantuan dari dekranasda. Gara-garanya saya tahu olah tas, aksesoris dan lain-lain akhirnya mereka berupaya supaya memodali dengan hibah mesin jahit itu. Dari situ rajin karena sudah ada alat, akhirnya bisa beli sendiri mesin obras listrik...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



## BAB VI

### PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Berdasarkan kerangka pikir penelitian, data hasil penelitian dan reduksi data yang dilakukan oleh masing-masing informan maka selanjutnya akan dilakukan pembahasan penelitian serta konstruksi faktor keberhasilan baik faktor keuangan dan faktor non keuangan yang diungkapkan langsung oleh informan sesuai dengan rumusan masalah yang ada didalam penelitian. Pada bab ini juga akan dijelaskan implikasi serta keterbatasan penelitian berdasarkan konteks permasalahan penelitian yang diangkat.

#### **6.1. Faktor Keberhasilan baik Faktor Keuangan dan Faktor Non Keuangan yang Terjadi, Dirasakan dan Dialami oleh Pengrajin Tenun Ikat yang Bernaung dalam Kelompok Tenun Ikat Bia Berek di Kabupaten Belu.**

##### **6.1.1. Faktor Keuangan**

###### **6.1.1.1. Aset Lancar**

Sesuai hasil wawancara yang dilakukan, informan mengungkapkan bahwa faktor keberhasilan dari segi aset lancar yaitu pemenuhan persediaan produk olahan kain tenun baik dilihat dari sisi konsumen dan pengrajin sendiri tidak mengalami hambatan. Pengrajin selalu memenuhi ketersediaan kebutuhan kain tenun yang diminta, dicari, bahkan diminati oleh konsumen. Setiap hari pengrajin selalu menenun, sehingga proses produksi berjalan setiap harinya dan barang hasil produksi yaitu kain tenun selalu ada didalam persediaan. Ketika konsumen datang untuk mencari kain tenun, pengrajin selalu memberikan berbagai pilihan kain tenun dengan jenis kain tenun yang beragam agar

konsumen dapat menentukan pilihannya untuk membeli hasil produk kain tenun yang seperti apa. Bila konsumen berkunjung ke galeri mini *Bia Berek*, persediaan kain tenun juga mencukupi apa yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga ada kepuasan sendiri yang timbul dari konsumen karena selalu dicukupi dengan ketersediaan kain tenun yang selalu ada baik pada pengrajin sendiri maupun didalam kelompok.

Tujuan pengrajin untuk selalu memenuhi ketersediaan kain tenun baik untuk galeri *Bia Berek* maupun untuk persediaan secara pribadi dengan maksud agar ketika konsumen mengunjungi pengrajin secara individu atau kelompok, pengrajin memiliki persediaan kain tenun yang dapat ditunjukkan, dipasarkan atau dijual kepada konsumen disamping pengrajin menyelesaikan pesanan dari konsumen lainnya. Artinya sudah menjadi keharusan dan komitmen dari pengrajin untuk selalu menyediakan produk kain tenun ditempat produksi dari masing-masing pengrajin (dirumah) dan menyediakan produk kain tenun di galeri mini *Bia Berek*. Komitmen ini sudah dijalankan selama bertahun-tahun sejak kelompok ini dibentuk, dan sudah dijalankan secara individual ketika pengrajin memulai menjalankan usaha kerajinan tenun ikat. Dengan komitmen yang dibuat, membawa dampak positif dan dirasakan sebagai faktor keberhasilan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, karena dengan ketersediaan produk kain tenun yang selalu ada, konsumen selalu puas untuk membeli kain tenun pada masing-masing pengrajin maupun membeli kain tenun yang ada di galeri *Bia Berek*, sehingga konsumen datang kembali (loyal) dengan pengrajin juga dengan hasil tenunan yang ditenun oleh pengrajin sebagai persediaan didalam galeri *Bia Berek* untuk membeli kain tenun dengan jumlah sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Hal ini membuat pengrajin semakin bersemangat untuk menenun dan menyediakan bermacam-macam produk olahan kain tenun karena mendapat respon yang baik dari konsumen dan hasil tenunan selalu ada peminatnya.

Pengrajin juga mengalami secara langsung bahwa persediaan kain tenun menjadi aset utama dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Jika pengrajin malas, dan tidak menghasilkan aneka ragam kain tenun dengan persediaan yang memadai, alhasil tidak begitu banyak orang (konsumen) yang mau untuk membeli hasil tenunan dari pengrajin. Konsumen lebih antusias jika pengrajin memiliki banyak ragam dari kain tenun sehingga dapat memikat hati konsumen untuk membeli bahkan menjadi referensi yang bagus untuk konsumen dalam memilih kain tenun. Faktanya juga mengungkapkan bahwa jika persediaan yang diberikan oleh pengrajin beraneka ragam, daya beli konsumen yang tadinya hanya membeli satu lembar kain tenun bisa meningkat dengan membeli dua atau tiga lembar kain tenun atau produk olahan kain tenun lainnya karena banyak pilihan dan menyukai keindahan dari kain tenun yang dibuat oleh pengrajin-pengrajin tersebut.

**Tabel 6.1**

**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Aset Lancar**

<b>Tema</b>	<b>Informan</b>	<b>Makna</b>	<b>Kutipan Informasi</b>
Aset Lancar	IM	Pemenuhan Keterediaan Produk Kain Tenun	<i>"...Kain tenun yang kami buat, yang saya buat juga harus sesuai dengan yang orang mau. Tidak sembarang tenun. Kalau orang mau beli dengan motif apa, atau model bagaimana pasti saya siap. Itu untuk yang minta, kalau stok untuk lainnya pasti selalu ada karena tenun setiap hari, jadi persediaan pasti selalu ada, tidak pernah kosong."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.1 (Lanjutan 1)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Aset Lancar**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Aset Lancar	EB	Pemenuhan Keterediaan Produk Kain Tenun	<i>“Kain tenun yang anggota Bia Berek buat untuk kasih masuk di galeri itu tidak boleh kosong kaka. Jadi sudah sejak Bia Berek ini dibentuk, apalagi ada galeri, kami sudah sepakat harus ada kain tenun terus. Sehingga pembeli yang cari kain tenun itu selalu ada pilihan karena ada persediaan digaleri. Nah selain di galeri, kami juga masing-masing sedia juga kain tenun yang kami buat untuk persediaan pribadi atau yang dijual sendiri...”</i>
	LM	Kepuasan Konsumen	<i>“Sejauh ini konsumen belum ada yang mengeluh karena barang tidak bagus, apalagi waktu buat sejadah untuk tentara yang datang jaga diperbatasan. Itu mereka senang, dan puas karena punya sajadah dari kain tenun tapi gambar Masjid. Itu benar-benar kerja yang makan waktu banyak, tapi senang karena konsumen puas...”</i>
	AK		<i>“Konsumen harus puas kaka, apalagi saya sendiri yang tenun, itu saya sudah tau mau-maunya orang yang datang mau pesan atau beli kain. Jadi pasti puas, apalagi saya juga punya konsumen yang diluar atambua, misal dari Timor Leste, Bali juga ada itu kita harus buat bagus, supaya kalau mereka pesan mereka juga tetap percaya kita...”</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



**Tabel 6.1 (Lanjutan 2)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Aset Lancar**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Aset Lancar	IM		<i>"Kendala untuk siap kain tenun ini kalau saya di waktu kaka, jadi biasanya kalau sudah target ini hari tenun dua lembar kain, biasanya tidak selalu jadi. Karena saya juga ada pekerjaan rumah juga, atau ada keperluan diluar. Tapi itu kalau benar-benar ada sibuk. Jadi tidak selalu rasa kendala itu..."</i>
	EB	Kendala dalam Pemenuhan Ketersediaan Produksi Kain Tenun	<i>"Kalau ma eti, hampir tidak pernah rasa ada kendala untuk persediaan kain tenun. Paling hanya bagi waktu antara jadi kader posyandu di kelurahan manumutin dengan pulang harus buat kain tenun. Tapi itu semua bisa dihandle..."</i>
	AM		<i>"Kendala untuk buat kain tenun kecil saja kemungkinannya... paling kalau uang tidak ada untuk beli benang buat tenun itu pasti terhambat, tapi kecil kemungkinan saja kaka..."</i>
	AK		<i>"Kendala jarang sekali saya rasa kaka... paling kalau capek saja. Tenun ini kan kita kerja sendiri, apalagi saya tdak percaya orang untuk bantu, biasa saya kerja semua sendiri..."</i>
	LM		<i>"...Kadang kalau ada giliran mati lampu, itu ma in akhirnya harus lembur, atau terhambat buat pesanan. Semua kan kerja pakai mesin. Nah ma in punya mesin jahit dan obras itu pakai listrik, kalau sudah listrik mati, jadi susah untuk cepat selesai pekerjaan..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Meskipun pengrajin mengalami kendala dalam pemenuhan ketersediaan produk kain tenun atau produk olahan dari kain tenun, pengrajin tidak menegaskan bahwa kendala itu adalah hal penting yang menghambat jalannya usaha. Artinya kendala yang diungkapkan tidak terjadi berulang-ulang atau secara terus-menerus sehingga secara menyeluruh atau dapat disimpulkan kendala-kendala tersebut hanya bagian kecil yang kemungkinan terjadi ketika

menjalankan usaha. Atau dengan kata lain kendala-kendala ini dapat diatasi dan tidak menjadi penghambat dalam melakukan usaha kerajinan tenun ikat.

#### **6.1.1.2. Aset Tetap**

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan terkait aset tetap dalam hal ini semua peralatan dan perlengkapan tenun serta tempat yang digunakan untuk menjalankan usaha, informan menegaskan bahwa selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut, semua informan melakukannya dari rumah masing-masing. Hal ini dikarenakan proses produksi kain tenun dapat diselesaikan tanpa harus memiliki tempat usaha yang dapat digunakan oleh pengrajin, cukup dari rumah pengrajin, mereka sudah dapat memproduksi kain tenun dan tempat usaha tersebut sudah cukup memenuhi kebutuhan produksinya. Sedangkan peralatan dan perlengkapan yang digunakan untuk melakukan usaha adalah peralatan dan perlengkapan milik pribadi dari masing-masing pengrajin. Diungkapkan bahwa pengrajin pernah mendapatkan bantuan berupa alat tenun bukan mesin dari program pemerintah yang bekerjasama dengan pihak Dekranasda Kabupaten Belu. Namun alat tenun ini dikembalikan lagi kepada pihak Dekranasda karena pengrajin-pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat Bia Berek tidak nyaman dalam mengoperasikan alat tenun bukan mesin tersebut.

Bukan berarti bahwa alat tenun yang diberikan rusak atau tidak layak digunakan tetapi dari pengrajin-pengrajin yang sudah nyaman dengan menggunakan alat tenun yang sudah digunakan selama bertahun-tahun dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Adapun alat tenun yang dimiliki oleh pengrajin terdiri dari beberapa jenis kayu yang dibuat sendiri oleh pengrajin untuk memenuhi kebutuhan pengrajin ketika menenun. Untuk menggulung

benang, pengrajin menggunakan kayu yang terbuat dari bambu, alat yang digunakan dalam proses hanni (melilitkan atau merangkai futus/motif) menggunakan kayu jati yang dibentuk persegi dengan panjang dan lebar yang disesuaikan dengan kebutuhan pengrajin. Sedangkan untuk menenun pengrajin kembali menggunakan kayu jati persegi yang digunakan setelah proses hanni selesai dengan menggunakan alat kayu tambahan untuk menenun dan merekatkan futus sehingga menjadi kain. Semua jenis kayu yang digunakan harus benar-benar kuat dan kokoh sehingga dapat digunakan dalam jangka waktu yang panjang. Demikian untuk mendapatkan jenis kayu yang disebutkan, pengrajin tidak mengeluarkan biaya untuk membelinya karena disekitar lingkungan tempat tinggal, pengrajin dapat menemukan kayu-kayu tersebut untuk dirangkai menjadi alat dan perlengkapan tenun.

Dengan demikian, untuk memenuhi peralatan dan perlengkapan tenun, pengrajin tidak mengeluarkan biaya sama sekali untuk ketersediaan peralatan dan perlengkapan tersebut. Akhirnya karena tidak ada biaya yang dikeluarkan oleh pengrajin, mereka dapat menabung uang dari hasil usahanya untuk kebutuhan lainnya dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Sedangkan untuk salah satu informan yang juga melalukan usaha kerajinan tenun ikat dengan mengolah kembali kain tenun menjadi produk olahan seperti tas, aksesoris dan lainnya mengungkapkan bahwa dalam menjalankan usahanya informan ini mendapat bantuan mesin jahit yang diberikan sebagai hibah murni dari pihak pemerintah yang bekerja sama dengan Dekranasda Kabupaten Belu. Mesin ahit listrik ini diberikan bersamaan dengan bantuan alat tenun bukan mesin yang juga diberikan kepada pengrajin kain tenun di Bia Berek. Dari peralatan yang diberikan, mesin jahit listrik ini yang sampai sekarang digunakan



oleh informan untuk menjalankan usahanya disamping informan juga aktif menenun. Sehingga tidak ada biaya awal yang dikeluarkan untuk membeli peralatan mesin jahit untuk memulai usaha mengolah produk olahan dari kain tenun. Berjalannya waktu, dengan hasil yang didapatkan dari menjual produk olahan kain tenun, informan mampu membeli mesin obras sebagai perlengkapan tambahan untuk menunjang usahanya.

**Tabel 6.2**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Aset Tetap**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Aset Tetap	AM	Peralatan dan Perlengkapan dalam Menjalankan Usaha	"...Tidak ribet kami punya alat ini. Sederhana, bisa buat sendiri, bikin juga cepat, jadi aman kaka, kami sudah puas pakai yang kami punya sendiri..."
	EB		"...Sejauh ini alat dan perlengkapan yang ada sudah sangat membantu kami untuk tenun. Artinya alat dan perlengkapan dong sudah sangat membantu dan kita puas pakai kita punya alat ini..."
	AK		"...Sederhana saja, tapi memang yang dibutuhkan hanya ini saja nah kaka. Ini alat tenun juga saya sudah pakai lama kaka. Ihhh lama sekali. Dari tahun 2003 dong mungkin kalau tidak lupa. Sudah lama sekali kaka, tapi kuat karena dari kayu bagus semua, kayu jati..."
	LM		"...saya punya perlengkapan kan hanya mesin jahit, dengan alat obras, juga alat-alat dan bahan untuk menjahit punya kaka. Kalau mesin jahit ini, bantuan dari Disperindag yang kerjasama dengan Dekranasda..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.2 (Lanjutan)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Aset Tetap**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Aset Tetap	IM	Tempat Usaha	"...Sejak kami mulai usaha tenun ikat ini kaka, kami kerja atau tenun di rumah masing-masing..."
	EB		"...Kita juga kan masing-masing tenun dirumah, jadi lebih efektif saja kaka. Kalau ma Eti biasa dirumah tenun diruang tengah atau kamar dilantai 2 itu aman sudah kaka..."
	AM		"...kami suka kerja sendiri-sendiri dirumah tinggal kain sudah jadi pi antar di ibu ketua jual di galeri..."
	AK		"...Tenun juga saya dirumah saja kaka, tanya mama-mama yang lain kalau mama-mama yang lain pas pewarnaan alami itu biasa mereka kadang kumpul di satu tempat, kalau saya lebih senang semua kerja dirumah..."
	LM		"...Perlengkapan dan alat yang ma In pakai ini kalau ditanya kepuasannya sudah sangat puas kaka..."
	AK		"...Dan ini semua memang sudah saya punya kesenangan kaka, enak kerja begini karena saya lebih percaya saya pegang sendiri nah. Dan itu bikin puas sendiri karena mulai dari kasih warna sampai jadi kain saya handle sendiri..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Dapat disimpulkan bahwa semua ketersediaan peralatan dan perlengkapan sampai tempat usaha yang digunakan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat sudah mencapai kepuasan dan kenyamanan pengrajin sehingga dapat menimbulkan semangat kerja, dan pekerjaan pengrajin dapat diselesaikan dengan cepat, tepat tanpa mengalami hambatan yang berarti.

Adapun dengan kepuasan terhadap aset tetap yang dimiliki oleh masing-masing pengrajin menjadi faktor keberhasilan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, karena semua aset tetap ini benar-benar selaras dengan apa yang pengrajin butuhkan untuk menunjang usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan.

### 6.1.1.3. Perputaran Usaha

Diketahui bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat yang notabene adalah usaha yang bergerak dalam bidang industri pengolahan mengalami perputaran uang yang terbilang lama. Hal ini disebabkan karena lamanya proses produksi suatu produk dan lamanya penjualan. Diakui bahwa dalam proses pengolahan kain tenun dari awal sampai menjadi produk yang siap pakai memiliki waktu pengerjaan yang berbeda-beda. Contohnya untuk mengolah kain tenun dengan jenis kain selimut (berukuran besar), menghabiskan waktu pengerjaan selama kurang lebih satu minggu. Apalagi untuk kain tenun dengan pewarnaan alami, diperlukan waktu satu sampai dua minggu lamanya dari proses pewarnaan, menenun hingga menjadi kain tenun yang siap dijual atau dipasarkan. Dengan demikian, perputaran uang yang terjadi juga mengikuti proses usaha yang dilakukan. Diketahui juga bahwa setelah produk selesai ditenun dan menjadi barang siap pakai, pengrajin juga memiliki waktu yang terbilang tidak cepat untuk menjual hasil produk tersebut. Ini berlaku untuk kain tenun yang diproduksi sebagai persediaan untuk dijual kemudian, jika kain tenun yang diproduksi sudah masuk dalam daftar pesanan dari konsumen, kain tenun yang sudah jadi tidak membutuhkan waktu yang lama untuk proses penjualannya.

Namun, secara garis besar usaha kerajinan tenun ikat ini dapat dikatakan usaha yang memang membutuhkan waktu yang lebih banyak bila dibandingkan dengan usaha-usaha lain seperti usaha makanan dan minuman. Seperti yang sudah dijelaskan bahwa dalam proses produksinya sendiri juga menghabiskan waktu yang terbilang banyak. Untuk menyikapi hal ini dibutuhkan pengetahuan, keahlian dan kemampuan seorang pengrajin yang bertindak sebagai pelaku



usaha untuk menggunakan strategi dan membangun mekanisme kerja yang efisien sehingga pengrajin tidak mengalami hambatan dalam melakukan semua proses didalam usahanya. Dari wawancara yang sudah dilakukan dengan informan, mengatakan dan membenarkan bahwa usaha kerajinan tenun ikat jangan dilihat dari keuntungan besar dan berjuta-juta rupiah yang dihasilkan oleh pengrajin. Untuk mendapatkan hasil yang besar, pengrajin harus berusaha dengan kuat dan giat untuk menjual kain tenun yang diproduksi. Dan membenarkan bahwa untuk menjual kain tenun yang sudah diproduksi tidak semudah menjual hasil makanan dan minuman, karena kebutuhan konsumen untuk kain tenun juga bervariasi atau berubah-ubah mengikuti kebutuhan mereka masing-masing. Jika tidak ada konsumen yang membeli kain tenun yang dihasilkan, otomatis pengrajin harus memutar otaknya dengan keras supaya produk kain tenun yang sudah jadi dapat terjual sehingga uangnya dapat diputar kembali oleh pengrajin untuk menjalankan usahanya.

Strategi dan mekanisme kerja yang diupayakan oleh masing-masing pengrajin dalam mengolah keuangannya yang didapatkan dari hasil penjualan kain tenun adalah dengan memiliki tabungan. Hal ini dilakukan dengan tujuan pengrajin dapat menggunakan uang tabungan untuk memodali atau memutar kembali uangnya untuk menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut.

Didalam kelompok *Bia Berek* juga, diberlakukan mekanisme menarik kas yang dikelola oleh ketua, sekretaris dan bendahara untuk membantu anggota kelompok yang kesulitan keuangan untuk melanjutkan usahanya. Kas yang dikenakan oleh setiap anggota, bahwa kain tenun dengan ukuran kecil ditarik Rp.25.000 per lembar kain dari harga jual. Sedangkan untuk kain tenun dengan ukuran besar, ditarik Rp.50.000 per lembar kain dari harga jual. Contohnya, jika



kain tenun yang terjual memiliki harga Rp.500.000, pengrajin yang kain tenunnya terjual itu hanya berhak atas harga Rp.450.000, karena Rp.50.000 ditarik untuk kas kelompok. Hal ini juga disepakati bersama, mengingat harus ada kerjasama didalam kelompok yang baik dan bertanggung jawab untuk kelangsungan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Ini berlaku untuk semua produk kain tenun yang di jual oleh pengrajin di etalase galari mini kelompok tenun *Bia Berek*.

Tidak berlaku strategi yang demikian, ketika pengrajin berhasil menjual kain tenun secara individual. jika pengrajin menjual kain tenun hasil produksinya secara individual, pengrajin berhak penuh atas semua uang yang didapat dari penjualan tersebut. Dengan adanya strategi memiliki tabungan membantu pengrajin untuk dapat mengolah hasil yang diperoleh dari penjualan kain tenun untuk memutar kembali usahanya, ketika pengrajin mengalami hambatan dalam penjualan kain tenun, atau kain tenun lama terjual. Sedangkan secara kelompok, pengrajin juga dapat meminjam sesuai kebutuhannya didalam kelompok dengan menggunakan kas yang sudah diurukan dari harga jual kain yang disepakati. Tentu hal ini juga mengikuti aturan yang diberlakukan dan disepakati bersama didalam kelompok. Sehingga pengrajin yang bernaung didalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, tetap menjalankan usahanya meskipun kekurangan modal yang sepenuhnya didapat dari hasil penjualan kain tenun untuk diputar kembali dalam menjalankan usaha tersebut.



**Tabel 6.3**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Perputaran Usaha**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Perputaran Usaha	IM	Strategi dan mekanisme yang diupayakan untuk tetap menjalankan usaha	"...Tapi kalo ma lton, itu saya ajar anggota dan ajak dari dulu itu bikin simpanan. Nah kami dikelompok sendiri kan biasa saya potong dua puluh lima ribu untuk jenis kain yang kecil dengan aksesoris itu potong sepuluh ribu, potong lima puluh ribu untuk kain yang besar dari hasil jualan untuk kasih masuk di kami punya kas. Nah uang itu sewaktu-waktu mama-mama anggota bisa pinjam kalau mereka sudah tidak ada uang atau kesulitan uang..."
	EB		"...Bertahan dengan uang dari suami dan tabungan yang ada kaka. Dan itu dicukup-cukupkan supaya tidak hutang kiri kanan yang bikin beban..."
	AM		"...Jadi kalau memang sudah benar-benar perlu uang untuk putar kembali usaha tidak ada, baru pinjam. Tapi kalau masih ada uang, masih ada simpanan pribadi yah ditalang sendiri dulu..."
	AK		"...Kalau ma Ata, ada tabungan juga. Itu pakai kalau memang sudah mendesak betul-betul baru pakai, selebihnya usaha untuk jual dulu..."
	LM		"...Kalau untuk putar kembali usaha ini, itu ada porsi atau tabungannya sendiri kaka. Jdi tidak akan ganggu yang lain-lain..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.3 (Lanjutan)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Perputaran Usaha**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Perputaran Usaha	IM	Kendala yang dialami dalam proses menjalankan usaha	"...Kami rasa sekali itu pas pandemi Covid-19 ini. Mulai dari february itu kami punya penjualan baik pribadi atau kelompok menurun drastis. Yang tadinya stok kain di etalase galeri habis cepat, tapi bisa dilihat, sudah sampai bulan juni begini juga masih full..."
	EB		"...Apalagi dimasa-masa begini (pandemi Covid-19) kami mau paksa jual bagaimana? Jadi kalau ada yang pesan yah syukur-syukur kita buat, tidak nah kita pakai uang yang sudah kita simpan..."
	AM		"...Kami punya usaha ini agak tersendat pas Covid-19 ini, karena banyak orang yang tidak datang lagi galeri..."
	AK		"...Cuma memang Covid-19 ini penjualan turun, jadi keuntungan juga turun..."
	LM		"...Rasanya sekarang saja pas pandemi Covid-19 ini saja. Karena penjualan menurun, permintaan untuk barang olahan tenun juga menurun..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Dengan pandemi Covid-19 yang terjadi sejak bulan february menjadi kendala bagi setiap pengrajin dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Dijelaskan bahwa pandemi Covid-19 yang terjadi menjadi kendala dalam proses perputaran uang untuk menjalankan usaha. Namun, dengan keadaan yang demikian, pengrajin dituntut untuk tetap menjalankan usahanya walaupun ditengah pandemi. Pengrajin berusaha menjual persediaan kain tenun yang sudah jadi, yang ada dalam persediaan secara individu maupun persediaan yang ada di etalase galeri. Pengrajin berupaya memanfaatkan media sosial yang dimiliki untuk mempromosikan, memasarkan dan menjual hasil produk kain tenun

dan olahan kain tenun tersebut pada pasar digital.

Hal ini juga mendapat respon yang baik, sehingga persediaan kain tenun yang ada dapat terjual meskipun tidak penjualannya menurun saat sebelum pandemi. Pengrajin tetap optimis meskipun dengan lamanya waktu menjual kain tenun, pengrajin masih bisa melanjutkan usaha kerajinan tenun ikat tersebut dengan tabungan yang mereka miliki disamping terus berupaya menjual habis persediaan kain tenun yang ada. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, meskipun usaha dalam industri pengolahan ini mengalami perputaran usaha yang terbilang lama, pengrajin mampu melewatinya, mampu bertahan untuk terus menjalankan usahanya untuk mendapatkan hasil yang memuaskan dari usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Mental bertahan yang kuat dan sudah terlatih bertahan-tahun lamanya ini membuat usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan berhasil menjadi usaha yang maju dan sukses.

#### 6.1.1.4. Arus Kas

Menjadi pelaku usaha yang berhasil dalam usahanya, tidak terlepas dari pengelolaan arus kas yang tepat sehingga semua uang yang masuk dan keluar ketika menjalankan usaha harus dikelola dengan baik sehingga pelaku usaha juga tidak mengalami kekurangan biaya, kerugian atau tersendat keuangannya untuk melanjutkan usaha tersebut. Demikian halnya dengan pelaku usaha kerajinan tenun ikat di *Bia Berek*. Upaya untuk menjaga kestabilan arus kas, adalah penentu keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat. Mengingat usaha kerajinan tenun ikat merupakan usaha yang terbilang lama dalam proses pengerjaannya sampai mendapatkan hasil dari usaha tersebut, pengrajin dituntut untuk mengatur arus kas dengan tepat agar tidak kekurangan biaya, modal, dan tabungan untuk tetap mempertahankan usahanya tanpa harus membuat hutang.

Hal ini disampaikan langsung oleh informan dan menjadi bukti bahwa mengatur masuk keluarnya uang yang didapat ke kas usaha pribadi dan kelompok penting untuk dilakukan sehingga pengrajin tidak kekurangan biaya seperti yang telah disampaikan.

Arus kas dalam industri pengolahan sendiri meliputi biaya yang masuk maupun biaya yang dikeluarkan baik untuk membeli kebutuhan usaha, biaya produksi, biaya pemasaran, hasil yang didapat dari usaha kerajinan tenun ikat dikelola oleh pengrajin dalam bentuk seperti apa, sampai pada kecukupan uang yang didapatkan mampu memenuhi kebutuhan usaha juga kebutuhan hidup dari pengrajin-pengrajin ini. Diaku bahwa dalam satu bulan, pengrajin mengeluarkan biaya untuk membeli bahan baku dengan rata-rata Rp.150.000 sampai Rp.250.000 saja. Jumlah uang yang dikeluarkan ini adalah untuk membeli benang. Benang yang dibeli selalu dalam jumlah bandol yang banyak, sehingga pengrajin meminimalkan kembali pembelian benang dibulan berikutnya, atau meminimalkan pembelian benang lagi untuk proses tenun selanjutnya. Sebelum membeli benang-benang ini, pengrajin sudah mengetahui warna apa yang mereka butuhkan dan sesuai dengan kebutuhan pesanan sehingga tidak ada keborosan bahan baku, atau keborosan pembelian benang karena tidak sesuai dengan kebutuhan usahanya. Selanjutnya didalam kelompok tenun *Bia Berek* ini, juga ada pengrajin yang disamping menenun, membuat produk olahan dari kain tenun yang dijelaskan bahwa pengeluaran biaya untuk membeli bahan baku untuk usahanya lebih besar dari pengrajin lainnya yang hanya menenun kain. Bila pengrajin kain tenun saja mengeluarkan biaya seperti yang telah ungkapkan diatas, pengrajin Ibu Linda Naimau harus mengeluarkan biaya bahan baku satu bulannya, kira-kira Rp.200.000 sampai Rp.300.000. Hal ini dikarenakan pengrajin

tersebut harus mencukupi kebutuhan kain tenun, pernak-pernik untuk aksesoris dan bahan-bahan pembuat produk olahan seperti alas tas, untuk menunjang proses usaha mengolah kembali kain tenun menjadi produk olahan lainnya.

Kemudian untuk biaya produksi dan pemasaran secara pribadi pengrajin mengatur sesuai dengan kebutuhan usahanya. Ada pengrajin yang mengeluarkan biaya produksi sedang ada pengrajin yang sama sekali tidak mengeluarkan biaya produksi. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan pengrajin masing-masing. Contohnya, Ibu Iton Naimau dalam proses produksi kain tenun harus mengeluarkan biaya sewa untuk membayar penenun lainnya yang diajak kerjasama untuk membantu menyelesaikan pekerjaan tenunnya tersebut. Atas kerjasama ini Ibu Iton Naimau harus mengeluarkan kas untuk membayar sewa tersebut, berbeda dengan pengrajin lainnya seperti ibu Ata Kailou yang sama sekali tidak mengeluarkan biaya apapun dalam proses produksi kain tenun, karena mampu mengerjakan semua pesanan sendiri, tanpa harus dibantu oleh orang lain untuk menyelesaikan pekerjaannya. Dari sisi arus kas, pengrajin mengatur semua biaya yang dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan masing-masing pengrajin meskipun pengrajin bergerak dalam usaha kerajinan yang sama yaitu kerajinan tenun ikat. Artinya dapat kita simpulkan bahwa kebutuhan usaha setiap pelaku usaha tidak bisa disamakan karena setiap pelaku usaha sudah mengerahui apa yang dibutuhkan untuk menjalankan usahanya.

Lanjut kepada biaya pemasaran sampai biaya penjualan, diakui bahwa pengrajin sama-sama mengeluarkan biaya pemasaran untuk membeli kuota internet dalam memasarkan produk kain tenun di media sosial. Dalam hal ini semua pengrajin melakukan hal demikian, baik dilakukan oleh pengrajin sendiri menggunakan media sosialnya, atau menggunakan media sosial dari anak-anak



mereka. Bantuan dari anak-anak mereka juga dilakukan dengan sukarela sehingga pengrajin tidak perlu mengeluarkan biaya kerja untuk anak-anaknya melainkan cukup dengan mengeluarkan biaya untuk mengisi kuota internet tersebut. Rata-rata pengeluaran untuk membeli kuota internet dalam satu bulan pemakaian kira-kira Rp.100.000 sampai Rp.200.000. Untuk biaya penjualan yang dimaksud seperti menjual kain tenun ke kantor-kantor yang ada di Atambua, juga dijelaskan oleh pengrajin sama sekali tidak mengganggu kas yang sudah disiapkan karena hanya terhitung biaya transportasi dan bensin yang tidak selalu dikeluarkan oleh pengrajin. Hal ini dikarenakan pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, lebih sering dikunjungi langsung oleh konsumen di galeri mini *Bia Berek*, atau mendatangi langsung pengrajin di rumah mereka masing-masing.

Dalam wawancara yang dilakukan, informan juga menjelaskan bahwa semua uang yang didapatkan dari hasil penjualan tenun ikat sudah diatur sedemikian rupa untuk semua pos kas yang dibutuhkan oleh informan. kebutuhan usaha dan kebutuhan rumah tangganya dapat tercukupi dari pengelolaan kas tersebut. Yang paling utama ketika pengrajin mendapatkan hasil dari penjualan kain tenun adalah menyisihkan untuk kebutuhan usaha seperti membeli benang, pernak pernik bahan olahan kain tenun. Selanjutnya menyisihkan untuk kebutuhan anak sekolah, kebutuhan rumah tangga (makan dan minum), dan terakhir menyisihkan untuk ditabung. Ketiga hal penting ini yang menjadi pos utama arus kas dari hasil usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan oleh pengrajin. Menyadari bahwa beberapa dari mama-mama pengrajin ini harus menjadi pencari nafkah didalam keluarga karena pasangannya yang sudah meninggal dunia, kebutuhan keluarga dan kebutuhan

sekolah anak-anaknya harus diutamakan. Namun, hal ini tidak menyulitkan atau memberatkan pengrajin karena mereka juga mempunyai simpanan pribadi yang sewaktu-waktu dapat digunakan sebagai dana darurat untuk memenuhi semua kebutuhannya. Investasi dalam menabung ini yang mereka lakukan sehingga tidak menggunakan hutang sebagai penyelesaian untuk memenuhi kebutuhan pengrajin. Ada pengrajin yang melakukan investasi dengan simpan pinjam pada lembaga jasa keuangan selain bank, ada juga pengrajin yang sudah nyaman hanya mau menggunakan jasa bank saja untuk menabung.

**Tabel 6.4**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Arus Kas**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
	IM		"Satu bulan itu, biasa ma lton beli benang maksimal dua kali saja kaka.. tapi dua kali beli benang itu dalam bentuk partai artinya beli banyak memang. Satu bulan ini kan kita sudah tau mau tenun berapa jenis kain, jadi sesuaikan dengan kain yang mau ditenun..."
Arus Kas	EB	Biaya Bahan Baku	"Satu bulan uang keluar untuk beli bahan baku itu sebenarnya tidak terlalu banyak kaka.. kadang juga tidak tentu, mengikuti orderan juga kaka.. saya satu bulan itu, biasa kasih keluar uang seratus sampai dua ratus untuk beli benang..."
	LM		".. mungkin kasih keluar bahan baku untuk usaha itu lebih banyak dari mama-mama penenun lainnya. Kenapa? Karena selain tenun, ma ln kan juga buat produk kerajinan lainnya dari olahan kain tenun seperti aksesoris, tas dan lainnya to kaka. Jadi kalau mau diperkirakan satu bulan itu bisa dua ratus ribu sampai tiga ratus ribu untuk beli bahan-bahan bakunya..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.4 (Lanjutan 1)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Arus Kas**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Arus Kas	IM	Biaya Produksi	<p>“...orderan satu bulan ada empat kain yang besar-besar begitu, ma lton sewa orang yang tau tenun dong bantu ma lton tenun, jadi saya tenun dua kain, orang sewa tu tenun dua kain tenun. Biasanya satu kain yang selimut itu harga lima ratus ribu, nanti uang sewa dua kain tenun itu lima ratus ribu, satu kain sewa duaratus lima puluh ribu. Itu juga tidak selalu kaka, kecuali ma lton memang butuh orang bantu baru disewa...”</p> <p>“Mungkin dari semua mama-mama yang tenun, saya penenun yang paling tidak banyak kasih keluar uang untuk biaya-biaya begitu kaka. Biar promosi juga paling langsung bawa ke kami punya galeri jual yang mini itu. Karena selama ini orang yang selalu datang cari saya punya kain...”</p>
	AM	Biaya Pemasaran	<p>“Hemmm... ini tidak kasih keluar biaya kaka, saya punya kain tenun semua ini jual di galeri mini Bia Berek saja, nanti ma lton dan Eti yang atur untuk bawa jual kemana-kemana begitu kaka, jadi untuk biaya promosi saya tidak keluar uang, untuk jual juga galeri dekat rumah, jadi tinggal kain sudah selesai tenun, datang bawa taruh di galeri saja. Jadi tidak keluar biaya...”</p>
	EB		<p>“...selain kasih masuk kain tenun yang sudah jadi di galeri Bia Berek, banyak saya punya kain tenun yang saya jual sendiri, lewat facebook dengan posting di story whatsapp. Satu bulan itu bisa isi paketan data yang 15GB itu dua kali...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



**Tabel 6.4 (Lanjutan 2)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Arus Kas**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Arus Kas	IM	Penjualan	"...kalau sampai jual itu tidak terlalu keluar biaya karena kita jual di galeri sendiri, tapi kalau kita bawa ke kantor-kantor atau ke Dekranasda itu paling bayar uang transport untuk pergi jual saja. Itu uang ojek paling sepuluh ribu, pulang pergi. Syukur kalau anak antar pakai motor sendiri, yah berarti uang transport untuk pi jual tidak keluar..."
	LM		"...kalau konsumen dari Timor Leste, Kupang, Kefa, dan Lainnya itu kan butuh tambahan untuk ongkos kirim. Itu biasanya barang plus ongkir itu dalam jumlah banyak, kalau yang beli satu atau dua barang saja biasa saya pakai uang sendiri, dan sudah saya perhitungkan supaya saya juga tidak rugi."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.4 (Lanjutan 3)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Arus Kas**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Arus Kas	AM	Kecukupan Hasil Penjualan Kain Tenun untuk Kebutuhan Pengrajin	"...Dan sejauh ini cukup dan tidak ada kendala kaka, karena selain itu kan saya juga punya tabungan dari yang sebelum-sebelumnya, dari kain tenun yang laku terjual sebelumnya jadi sejauh ini kas yang masuk cukup untuk kebutuhan ekonomi keluarga..."
	EB		"...kami punya kebutuhan ekonomi keluarga juga tertolong sekali dengan usaha kain tenun. Bisa lihat, rumah yang sekarang kami bangun, dua lantai ini juga berkat tambahan dari uang hasil jual kain tenun. Jadi sangat-sangat memenuhi kebutuhan keluarga..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.4 (Lanjutan 4)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Arus Kas**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
	AM	Kegunaan Hasil yang didapatkan dari Penjualan Kain Tenun	"...Setiap kali sudah jual kain tenun yang saya buat dan sudah laku, atau misal ini bulan buat empat atau lima kain, uangnya sudah terkumpul semua, itu bagi sudah kasih tinggal untuk anak bungsu punya uang regis, lalu bagi untuk beli benang, dengan sisanya atur sudah untuk keperluan rumah tangga.."
	AK		"...Tapi lebih utama kalau dulu-dulu itu pakai untuk anak sekolah, makan minum dan kebutuhan lainnya dengan tabung. Sekarang sudah lebih ringan bebannya..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Dijelaskan juga bahwa dari hasil penjualan kain tenun, uang yang didapatkan dikelola dengan baik dan tepat sehingga pengrajin hampir tidak pernah melakukan hutang untuk melanjutkan usaha kerajinan tenun ikat tersebut, apalagi untuk memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga masing-masing pengrajin. Semua hasil yang didapatkan dapat diatur dengan baik sehingga semua pos kebutuhan dalam kehidupan pengrajin dapat tercukupi dan usaha kerajinan tenun ikat tersebut juga tidak terbengkalai karena dana. Artinya dapat disimpulkan bahwa, pengelolaan arus kas yang tepat mampu menjadi faktor keberhasilan bagi pelaku usaha kerajinan tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat Bia Berek, seperti yang sudah diuraikan diatas.

#### 6.1.1.5. Struktur Biaya

Seperti yang telah dijelaskan pada bagian arus kas bahwa informan mengeluarkan kas untuk membiayai berbagai kebutuhan usahanya sesuai dengan kebutuhan masing-masing pelaku usaha. Didalam struktur biaya ini dijelaskan lagi bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, pengrajin

yang bernaung didalam kelompok tenun ikat Bia Berek ini sama sekali tidak mengeluarkan biaya sewa tempat tenun, biaya sewa peralatan dan perlengkapan untuk menenun. Hal ini dikarenakan sejak memulai usaha kerajinan tenun ikat, tempat atau lokasi untuk menenun aalah dirumah masing-masing. Sehingga tidak ada biaya yang dikeluarkan untuk membayar sewa tempat atau lokasi tenun. Demikian juga dengan peralatan dan perlengkapan tenun, pengrajin juga tidak mengeluarkan biaya serupa karena semua alat dan perlengkapan yang digunakan untuk menenun adalah miliki pribadi pengrajin yang bisa dirancang sendiri oleh pengrajin dan sesuai dengan kebutuhan peralatan dan perlengkapan yang sudah digunakan selama bertahun-tahun oleh pengrajin.

Kemudian dari kelima informan yang menggunakan sewa tenaga orang lain untuk membantu menyelesaikan pekerjaan tenun ini hanya informan 1 dan informan 2 yang menggunakan jasa orang lain tersebut. Sehingga untuk penyewaan tersebut harus mengeluarkan biaya untuk membayar tenaga penenun lain yang diajak untuk bekerjasama. Namun dapat ditegaskan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat ini, informan 1 dan informan 2 hanya menggunakan jasa penenun lain jika informan 1 dan informan 2 mendapat banyak pesanan dalam satu bulannya, dan benar-benar membutuhkan bantuan. Jika pesanan masih dapat diselesaikan dengan tenaga sendiri tanpa bantuan penenun lain, informan 1 dan informan 2 tidak menggunakan jasa orang lain tersebut dan tidak mengeluarkan biaya untuk membayarnya. Sedangkan untuk informan 3, informan 4 dan informan 5 sama sekali tidak pernah menggunakan jasa orang lain untuk membantu dalam menyelesaikan pekerjaan tenunnya, sehingga tidak mengeluarkan biaya sewa semacam ini. Dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, pengrajin mampu

menyelesaikan sendiri semua pekerjaan yang terkait dengan usahanya tanpa adanya karyawan yang membantu. Adapun jika pengrajin membutuhkan bantuan karyawan untuk menyelesaikan pekerjaannya, apabila pengrajin mendapat banyak pesanan saja dan benar-benar membutuhkan tenaga orang lain. Artinya, biaya sewa atas pekerja lain tidak dilakukan secara terus-menerus. Pekerja lain hanya digunakan sesuai kebutuhan pengrajin saja, tidak bersifat tetap.

Berikutnya untuk karyawan yang biasanya didalam suatu usaha membutuhkan karyawan tetap yang direkrut untuk menunjang usaha tersebut, berbeda dengan usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan oleh informan. Didalam usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan oleh pengrajin yang bernaung didalam kelompok tenun *Bia Berek*, sama sekali tidak memiliki karyawan tersebut. Hal ini juga sudah terjadi selama bertahun-tahun sejak memulai usaha. Dijelaskan bahwa pengrajin memang tidak merekrut karyawan untuk membantu pengrajin karena semua pekerjaan yang ada didalam usaha kerajinan tenun ikat ini, dapat diselesaikan sendiri oleh pengrajin tanpa harus adanya karyawan. Sehingga semua keuntungan yang ada dan didapatkan dari hasil penjualan kain tenun dan hasil dari usaha kerajinan tenun ikat ini, dinikmati, dirasakan sendiri oleh pengrajin sebagai pelaku usaha, tanpa harus mengaji seorang karyawan. Keuntungan penuh dari usaha, langsung dirasakan secara penuh dan utuh oleh pengrajin.

**Tabel 6.5**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Struktur Biaya**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Struktur Biaya	IM	Biaya Sewa Peralatan dan Perlengkapan Menenun	"Untuk biaya sewa seperti sewa peralatan, perlengkapan untuk tenun itu tidak ada kaka.. jadi peralatan dan perlengkapan untuk tenun semua kami ada sendiri, dan tidak pinjam ke lain-lain karena memang sudah cocok dan pas dengan barang punya kami sendiri..."
	AK		"...Kalau saya tidak kasih keluar biaya untuk sewa apapun kaka. Untuk sewa orang saja tidak, apalagi untuk alat-alat. Karena semua bisa dilakukan sendiri..."
	AM	Biaya Tempat Usaha	"...Semua anggota Bia Berek juga tidak harus menyewa lokasi, atau tempat untuk tenun karena semua proses produksi di rumah masing-masing. Jadi sudah hemat untuk biaya itu..."
	IM	Biaya Karyawan atau Biaya sewa Penenun lainnya	"...Nah seperti yang sudah saya jelaskan tadi kaka tanya mengenai arus kas, itu memang kalau saya ada kasih keluar uang untuk sewa orang yang saya minta bantuannya kalau memang orderan kain tenun banyak..."
	AM		"...saya juga tidak pernah ada yang bantu, artinya tidak bayar karyawan, semua bisa dikerjakan sendiri, jadi nanti uang yang didapat semua bisa masuk untuk kas sendiri..."
	LM	Biaya Operasional Pengrajin	"...biaya yang setiap bulan dikeluarkan untuk usaha kerajinan tenun itu, biaya listrik karena saya punya mesin jahit dan obras pakai listrik, pulsa data internet karena saya jualan lebih banyak promo di sosial media, biaya pernak-pernik kalau ada pesanan aksesoris, kain untuk beberapa tas tenun..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.5 (Lanjutan)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Struktur Biaya**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Struktur Biaya	EB		“Sebenarnya untuk biaya tidak terlalu banyak posnya kaka.. artinya seperti yang sudah saya bilang kalau biaya yang dikeluarkan itu tidak seberapa dengan hasil yang kita dapat dari hasil jual satu lembar kain tenun. Untuk mencukupi biaya-biaya itu juga kita bisa atur dari hasil jual kain tenun...”
	AM	Pengelolaan Biaya	“Mekanisme untuk mengelola biaya untuk usaha kerajinan tenun ikat itu tidak susah kaka... artinya kalau tahu atur uang, tahu simpan juga (tabung) , tahu pakai uang-uang yang didapat dari hasil jual kain tenun ikat, pasti bisa atur dengan baik.
	IM		“kalau mekanisme biaya untuk dipakai usaha ini pintar-pintar dari masing-masing penenun kaka... kalau ma lton, seperti ikut simpan pinjam di Kopdit Pintu Air dan CU Immaculata itu sangat bantu...”
	EB		“...ini bisa dibbilang sukses juga bisa karena dapat untung full kaka. Artinya kalau jual laku semua hasil yang didapat bisa lebih banyak dari apa yang dikeluarkan termasuk biaya.”
	AK	Keuntungan dari Pengelolaan Biaya yang Tepat	“Puji Tuhan untuk semua biaya bisa di atur dengan baik kaka. Artinya saya juga tidak harus utang kiri kanan untuk jalankan ini usaha yang sudah lama sekali. Dengan apa yang kita dapat, kita simpan, kita pakai sesuai kebutuhan, puji Tuhan semua bisa terpenuhi...”
	LM		“...jadi yah pintar-pintar dari atur uang supaya tidak hutang juga untuk bikin usaha. Jadi sejauh ini semua bisa diatur dengan baik, pintar-pintarnya dari kita saja supaya semua kebutuhan untuk usaha tetap ada...”

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat ini, pengrajin sudah mengetahui dan terbiasa dengan semua pos biaya yang akan dibebankan selama menjalankan usahanya. Dan semua biaya yang dikeluarkan lebih kecil jumlahnya bila dibandingkan dengan hasil yang didapatkan dari penjualan kain tenun atau keuntungan yang didapatkan. Semua biaya yang dikeluarkan dapat dipertanggungjawabkan oleh pengrajin dengan segala bentuk mekanisme pengelolaan biaya yang tepat sehingga pengrajin tidak harus berhutang untuk melanjutkan usaha tersebut. Semakin kecil biaya yang dikeluarkan dan semakin banyak keuntungan yang didapatkan membuat pengrajin dapat menabung dan melakukan investasi yang lebih banyak untuk kelangsungan usaha dan kelangsungan ekonomi rumah tangganya. Untuk itu, faktor struktur biaya yang tepat, menjadi salah satu faktor keberhasilan dalam usaha kerajinan tenun ikat bagi pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* ini.

#### **6.1.1.6. Pendapatan Usaha**

Seperti yang dialami oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia berek* ini menjelaskan bahwa semua pendapatan usaha didapatkan jika produk kain tenun yang sudah diproduksi terjual habis. Artinya untuk pelaku usaha yang bergerak dalam industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat, menikmati hasil pendapatan usahanya setelah produk yang dihasilkan terjual ke konsumen. Untuk itu perlu adanya usaha-usaha tepat yang dilakukan oleh pengrajin sehingga perputaran keuangan dalam menjalankan usahanya ini dapat diatasi dengan baik. Salah satu usaha yang dilakukan untuk mempercepat pengrajin mendapatkan hasil dari usahanya adalah dengan cara piutang. Piutang ini dilakukan untuk merangsang konsumen untuk lebih banyak lagi dan upaya

membangun loyalitas konsumen sehingga tidak berpindah ke pengrajin tenun lainnya. Dimana mekanisme piutang ini dilakukan kepada konsumen yang dipercaya dapat membayar angsuran secara lancar kepada pengrajin sehingga antara pengrajin dan konsumen sama-sama diuntungkan dengan proses ini. Piutang tidak diberlakukan kepada semua konsumen, karena pengrajin juga meminimalkan segala kerugian seperti terlambat banyak, ataupun tidak selesai membayar tetapi barang sudah dinikmati.

**Tabel 6.6**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Pendapatan Usaha**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Pendapatan Usaha	IM		"...Jadi dari segi terjualnya kain tenun yang sudah dibuat, itu pasti ada, hanya memang lama karena kebutuhan orang juga beda-beda. Tapi untuk terjualnya pasti setiap bulan ada saja, tidak mungkin tidak ada..."
	EB	Terjualnya Kain Tenun yang Diproduksi	"...permintaan untuk kain tenun dan peminat juga banyak. Apalagi sejak tahun 2018, itu untuk usaha kerajinan tenun ikat laku keras kaka. Lagian kita juga hidup di tradisi yang sedikit-sedikit pakai kain tenun, jadi pasti untuk permintaan kain tenun ini ada saja..."
	LM		"...Jadi untuk satu tahun terakhir pendapatan dari produk olahan kain tenun yang saya buat ini terbilang cepat..."
	AM		"...Kalau lama pun, tidak lama-lama amat lakunya, karena ada dari kantor yang ambil kami punya kain jadi disamping orang order, kami juga buat untuk kantor-kantor ambil..."
	AK		"...Jujur untuk sekarang saya rasa lebih gampang untuk jual kain tenun, karena sekarang banyak dicari..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



Pendapatan usaha yang sering menjadi hambatan untuk beberapa pelaku usaha dalam bidang industri pengolahan, dikarenakan mendapatkan hasil dari kerajinan yang sudah terjual, ternyata juga sama seperti yang dialami oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung di kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Namun, hal ini disadari tidak menjadi hambatan yang berarti dalam usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan oleh pengrajin. Pengrajin menjelaskan bahwa, mereka sudah terbiasa dengan proses usaha kerajinan tenun ikat yang memang pada kenyataannya harus menunggu waktu untuk menjual kain tenun karena kebutuhan kain tenun konsumen juga berbeda-beda. Akan tetapi lamanya waktu terjual tidak begitu lama, artinya masih dalam taraf wajar. Beruntung pengrajin juga menjalankan usaha kerajinan tenun ikat ini didaerah yang memang sesuai tradisi dan budayanya selalu menggunakan kain tenun. Sehingga permintaan kain tenun sendiri dari konsumen kepada pengrajin juga selalu ada. Demikian juga dengan fenomena bahwa sejak tahun 2018 hingga sekarang permintaan kain tenun menjadi meningkat, sehingga untuk pendapatan usaha yang terbilang lama untuk usaha kerajinan seperti tenun ikat, tidak dirasakan oleh pengrajin. Yang pengrajin alami adalah permintaan kain tenun yang meningkat sehingga pendapatan usaha juga meningkat.

**Tabel 6.6 (Lanjutan)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Pendapatan Usaha**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Pendapatan Usaha	IM	Piutang (Upaya untuk Mempercepat Pendapatan dan Meningkatkan Daya Beli Konsumen)	"...untuk merangsang konsumen juga sesekali saja kaka. Artinya sampai beri piutang untuk ambil kain itu kalau yang saya sudah percaya, yang saya tau betul orangnya bakal bayar dan tidak tunggak. Kalau tunggak kan saya yang rugi to kaka... tapi sejauh ini tidak terlalu banyak orang yang ambil kain yang angsur..."
	IM		"...Tapi konsumen juga mungkin meminimalisir mereka untuk hutang jadi tidak banyak pelanggan yang ambil di saya itu hutang kaka. Kalau misalnya juga orderan banyak, itu panjar dulu setengah di awal, nanti kain sudah selesai dibuat tinggal lunasi sisanya. Jadi untuk uang tu ada saja kaka, tidak susah pintar-pintar atur dari kitanya saja."
	EB		"...Jadi untuk kasih piutang begitu, kita harus tahu betul-betul orang yang mau ambil kain supaya antara dua pihak ini tidak ada yang dirugikan."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berikutnya dijelaskan juga bahwa menyadari industri pengolahan tidak melalui proses yang cepat dalam mendapatkan hasil dari usaha, pengrajin juga berupaya untuk merangsang konsumen dengan membuat piutang. Mekanismenya sesuai dengan yang dijelaskan oleh pengrajin bahwa piutang yang diberikan kepada pelanggan adalah pelanggan yang dapat dipercaya mampu membayar semua angsuran dengan tepat waktu. Hal ini dilakukan untuk meminimalkan terjadinya kerugian akibat macet dalam pembayaran. Sehingga antara pelanggan dan pengrajin sama-sama diuntungkan bukan dirugikan. Demikian juga faktanya yang terjadi pada pengrajin yang bernaung

dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* bahwa selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat ini, tidak semua pelanggan mengambil jalan berhutang untuk mendapatkan kain tenun, pun tidak selalu pengrajin memberikan piutang. Dari sisi pelanggan juga dilihat oleh pengrajin bahwa pelanggan meminimalkan berhutang kepada pengrajin dalam hal pembelian kain tenun. Sehingga usaha kerajinan tenun ikat ini tidak mengalami hambatan dari mekanisme merangsang pelanggan yang sudah dilakukan oleh pengrajin kepada pelanggan.

Dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan dalam industri pengolahan membutuhkan waktu untuk mendapatkan hasil dari penjualan produknya. Namun hal ini dapat diselesaikan dengan cara-cara yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan pengrajin juga kebutuhan pelanggan.

Tentunya tidak semua usaha dapat menerapkan mekanisme ini karena setiap usaha memiliki proses mendapatkan hasil yang berbeda-beda. Tetapi faktor pendapatan usaha yang dialami oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, justru menjadikan pendapatan usaha sebagai faktor keberhasilan yang dialami langsung oleh pengrajin dalam menjalankan usaha karena tidak mengalami hambatan yang menyulitkan usahanya.

Pendapatan usaha dalam kerajinan tenun ikat meskipun terbilang memerlukan proses yang tidak cepat, tetapi hasil dari usaha ini pasti selalu ada dan selalu mencukupi apa yang dibutuhkan oleh pengrajin. Pengrajin dapat merasakan hasil yang memuaskan dari apa yang didapatkan selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut.

#### **6.1.1.7. Tabungan Pribadi dan Investasi**

Berdasarkan wawancara yang dilakukan pada informan, menjelaskan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat informan mengatur segala

kebutuhan keuangannya dengan menabung. Upaya postif yang dilakukan ini dirasakan dapat membantu pengrajin dalam mengolah semua keuangan yang diterima atau dihasilkan dari usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Pengrajin menyadari bahwa seberapa besar uang yang dihasilkan jika tidak dikelola dengan tepat termasuk didalamnya dengan menabung, uang yang besar jumlahnya tadi akan tetap habis dan tidak mencukupi kebutuhan pengrajin. Tabungan pribadi yang dilakukan ini dengan menabung sejumlah uang yang disisakan dari keuntungan usaha di bank atau pada lembaga jasa keuangan lainnya. Dari kelima informan diketahui bahwa informan 1 menabung sejumlah uang yang disisakan dari keuntungan pada bank juga di dua lembaga jasa keuangan lainnya. Informan 2 juga memiliki tabungan pribadi pada bank dan menginvestasikan sejumlah uang untuk membeli emas. Dan ini sudah dilakukan sejak bertahun-tahun. Sedangkan untuk informan 3, informan 4 dan informan 5 memiliki tabungan pribadi pada bank saja. Semua upaya ini dilakukan untuk menabung sejumlah uang yang dihasilkan dan menginvestasikannya pada emas dengan tujuan untuk menyediakan dana cadangan atau dana tambahan sewaktu-waktu dibutuhkan uang untuk kebutuhan usaha dan kebutuhan ekonomi rumah tangga.

**Tabel 6.7**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Tabungan Pribadi dan Investasi**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Tabungan Pribadi dan Investasi	IM		"...ada yang ditabung juga sebagai investasi atau simpan lagi sewaktu-waktu biasa tolong waktu uang tidak ada. ma lton ikut di dua koperasi kaka. Satu di Kopdit Pintu Air Atambua, dengan CU Immaculata. Ini dua tempat selama saya jalankan usaha tenun, sudah sangat bantu..."
	AM	Menabung pada Bank dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya	"...selain itu kan saya juga punya tabungan dari yang sebelum-sebelumnya, dari kain tenun yang laku terjual sebelumnya jadi sejauh ini kas yang masuk cukup untuk kebutuhan ekonomi keluarga. Oh tidak lupa juga simpan untuk setor di CU kaka, karena itu setiap bulan to saya tabung..."
	AK		"...Artinya dari hasil saya usaha kain tenun ini bisa hidupi kami punya keperluan ekonomi keluarga, juga tidak lupa untuk simpan atau tabung..."
	LM		"...Hasil jual kita simpan supaya kalau ada butuh yang tiba-tiba langsung kita pakai saja, tanpa hutang..."
	EB	Menginvestasikan Hasil Usaha dengan Membeli Emas	"...kalau sudah dapat uang dari jual kain tenun, itu saya kumpul untuk investasi di beli emas kaka, entah kalaung atau gelang, karena emas ini kan selalu naik harganya, disamping suka juga dengan kalung atau gelang emas, bisa juga dipakai ivestasi karena harga yang selalu naik tadi..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Tabungan pribadi baik dalam simpan pinjam pada bank atau lembaga jasa keuangan lainnya membantu pengrajin untuk mengolah semua uang yang

didapatkan dari hasil usaha untuk digunakan kembali jika pengrajin benar-benar membutuhkan dana tambahan atau uang tambahan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Sama halnya dengan melakukan investasi pada bentuk investasi seperti emas yang dibeli dengan harapan dapat dijual kembali dengan harga yang tinggi mengingat bahwa harga emas selalu meningkat setiap kalinya. Hal ini membuat pengrajin juga mau untuk menginvestasikan sejumlah keuntungan yang didapatkan untuk hal-hal demikian. Selain untuk menjadi dana cadangan sewaktu-waktu dibutuhkan, uang yang ditabung dan diinvestasikan adalah upaya meminimalkan hutang pada pengrajin jika mereka kekurangan dana. Pengrajin yang tergolong dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* ini lebih nyaman menggunakan uang pribadi untuk memodali usahanya, daripada menggunakan hutang sebagai langkah untuk menyelesaikan persoalan kesulitan hutang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa upaya positif dengan menabung dan memiliki tabungan pribadi juga menginvestasikan sejumlah uang pada investasi emas menjadi salah satu faktor keberhasilan pengrajin dari segi keuangan guna meminimalkan hutang yang dilakukan, dan menggunakan modal pribadi untuk menjalankan usaha juga mempunyai dana darurat untuk melanjutkan usaha kerajinan tenun ikat tersebut.

### 6.1.2. Faktor Non Keuangan

#### 6.1.2.1. Pemasaran

Menjalankan suatu usaha dalam berbagai industri tentunya membutuhkan proses pemasaran untuk mengenalkan, mempromosikan sampai produk atau barang dagangan tersebut sampai pada pengguna terakhir atau konsumen.

Dalam hal ini juga dilakukan oleh pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia berek* selama menjalankan usaha kerajinan tenun ikat. Pemasaran



yang sukses juga disadari, dapat lebih mengenalkan produk kerajinan tenun ikat yang diusahakan selama bertahun-tahun dan menjadi sumber mata pencaharian tambahan dari pengrajin. Proses pemasaran yang dilalui oleh pengrajin juga beragam. Artinya seiring dengan perkembangan zaman maupun waktu bentuk pemasaran akan sebuah produk kerajinan tenun ikat juga berkembang. Contohnya, yang dialami oleh pengrajin yang sudah menjalankan usaha kerajinan tenun ikat dari tahun 1990-an, melakukan pemasaran kain tenun dengan menjualnya didepan toko-toko yang ada di kota Atambua. Kain tenun yang sudah siap dijual, dipasarkan dalam bentuk tradisional seperti membentang sejumlah kain di depan toko-toko tersebut sehingga pembeli yang berkunjung ke toko dapat mampir untuk melihat beberapa kain tenun yang dijual oleh pengrajin.

Sedangkan pemasaran produk kain tenun di era 2000-an lebih mengalami perkembangan yang jauh membaik. Dengan adanya galeri mini yang dimiliki oleh pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, pengrajin seperti memiliki toko sendiri untuk menjual hasil tenunannya. Terlepas dari memasarkan kain tenun pada galeri mini, pengrajin juga memasarkan sendiri kain tenun dirumah masing-masing. Dari pertemuan yang dilakukan peneliti dengan pengrajin dirumah masing-masing, pengrajin yang menjadi informan dalam penelitian ini semuanya memiliki lemari besar yang berisi kain tenun hasil tenunannya untuk dijual secara pribadi. Beberapa kain adalah sudah termasuk dalam pesanan konsumen, ada juga kain tenunan yang belum masuk dalam daftar pesanan konsumen yang sudah menjadi persediaan untuk dijual kepada konsumen yang menginginkan atau membutuhkan produk kain tenun yang dipasarkan. Pengrajin memasarkan persediaan kain tenun yang ada dirumah masing-masing secara digital dengan menggunakan media sosial yang dimiliki

oleh pengrajin. Tidak dapat dipungkiri juga upaya pemasaran yang dilakukan secara digital membantu persediaan kain tenun yang sudah ada cepat terjual. Yang dulunya pengrajin membawa kain tenun yang sudah jadi ditoko-toko, berganti dengan memiliki toko sendiri, galeri sendiri yang tidak jauh dari rumah pengrajin sehingga dapat dipasarkan kapan saja, tanpa ada hambatan. Apalagi dengan pemasaran secara digital, lebih mempermudah lagi pengrajin untuk mendapatkan konsumen.

**Tabel 6.8**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Pemasaran**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informan
Pemasaran	IM		"...Tentunya promosi sendiri juga tetap kami jalankan seperti promosi dan jual dari media sosial, promosi di galeri mini, atau berhubungan langsung dengan pelanggan..."
	AM	Pemasaran Produk Kain Tenun yang Berhasil Diupayakan oleh Pengrajin	"Sejauh ini untuk pemasaran kain tenun dari media sosial, dari mulut ke mulut konsumen yang sudah pernah pakai produk saya, dengan jual di galeri mini Bia Berek, juga ada kerjasama dengan pihak pemerintah kaka..."
	LM		"Sejauh jualan lewat media sosial saja, promosi di media sosial juga sudah sangat jalan kaka. Karena sebenarnya pasar untuk kain tenun ini sudah ada, dan pasti bakal ada terus permintaannya kaka."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



**Tabel 6.8 (Lanjutan 1)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Pemasaran**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informan
Pemasaran	EB		<p>“...Sejak tahun 2014 itu kami intens kerjasama dengan kantor pariwisata, kantor perindag, dengan Dekranasda. Jadi setelah kami tenun, kalau yang sudah ada pesanannya itu kami tidak bawa karena sudah ada yang ambil. Atau pembelinya sudah jelas. Nanti kain sisa atau kelebihan yang kami tenun untuk persediaan, biasanya saya dengan ma lton pilih yang bagus-bagus untuk bawa jual ke instansi tersebut....”</p>
	AK	Pemasaran yang diupayakan selain dari Pengrajin Sendiri	<p>“...Artinya ditambah dengan usaha dari dinas-dinas yang bantu pasarkan kain tenun juga lebih membantu lagi kami punya kain laku kaka. Jadi biasanya, saya punya kain ini dari dinas pariwisata, Dekranasda juga itu biasa suka diambil untuk taruh (menjual) di galeri tenun Atambua itu kaka, jadi pasti terjual saja kain tenun yang sudah saya tenun....”</p>
	IM		<p>“...Itu dulu baru kami dikenal, lalu kami masing-masing yang bertemu juga diikutsertakan dalam beberapa kerjasama dengan pihak bank, pihak pemerintah juga itu baru kami bisa jalan sendiri untuk promosi sendiri. Jadi kami punya awal nama Bia Berek ini dikenal itu atas kerjasama dengan berbagai pihak dulu kaka. Kalau bukan karena kerjasama dengan pihak-pihak itu maka orang di Belu ini tidak kenal kami...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Bentuk kerjasama dengan berbagai pihak juga menjadi faktor keberhasilan pemasaran yang terjadi pada informan yang adalah pengrajin *Bia Berek* ini. Sejak dikunjungi oleh menteri perindustrian tahun 2014, Ibu Mari Elka Pangestu membuka kesempatan pengrajin untuk dikenal oleh banyak pihak baik instansi pemerintah, pihak bank maupun masyarakat yang ada di Kabupaten Belu khususnya di Kota Atambua. Dengan jalan yang baik ini akhirnya segala bentuk kerjasama ditawarkan dan dilakukan oleh pengrajin dan beberapa pihak seperti pihak pemerintah, bank, pihak swasta dan masyarakat sebagai upaya mengenalkan, mempromosikan dan menjual produk kain tenun yang sudah dihasilkan dengan kualitas yang layak diperjual belikan. Kerjasama ini juga dilakukan untuk mengenalkan kain tenun dari Kabupaten Belu sebagai warisan leluhur orang Belu yang sudah ada sejak dahulu sehingga tidak hilang teegerus arus modernisasi begitu saja. Dengan adanya kerjasama serupa juga membantu pengrajin yang adalah pelaku usaha kecil (UKM) dalam mendapatkan segala bentuk pengetahuan dari bimbingan, seminar atau pelatihan-pelatihan yang dilakukan dalam program kerja yang dilakukan oleh pihak-pihak tersebut. Informasi ini juga peneliti dapatkan setelah berdiskusi dengan pihak pemerintah seperti yang disebutkan oleh informan yaitu informan dari Dinas Pariwisata, Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan Dekranasda di Kabupaten Belu.

**Tabel 6.8 (Lanjutan 2)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Pemasaran**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informan
Pemasaran	RK	Pemasaran yang Diupayakan oleh Instansi terkait yang Bekerjasama dengan Pengrajin	<p>“...<i>Bentuk pengenalan kami terhadap budaya kerajinan tenun ini sendiri, tidak lain dengan merangkul semua pengrajin tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu yang masih aktif dalam menenun untuk diikutsertakan dalam setiap ajang yang diselenggarakan oleh Dinas Pariwisata. Tentu juga ini memang visi dan misi kami bahwa mengenalkan semua budaya dan tradisi yang ada di Belu. Dengan mengikutsertakan pengrajin-pengrajin ini dalam setiap ajang yang kami selenggarakan tentu memiliki maksud untuk mempromosikan, memberitahukan, mengumumkan bahwa orang Belu punya keindahan kain tenun yang bagus-bagus...</i>”</p>
	NB		<p>“<i>Kalau kami dari Disperindag sendiri pasti sudah menjadi kewajiban untuk mempromosikan tenun ikat, dengan pengrajin-pengrajin yang sudah berjasa untuk melestarikan budaya tenun, dari nenek moyang kita ini. Dari segi rancangan kerja, visi dan misi, anggaran setiap tahunnya, itu ada bagian untuk UKM kerajina tenun ikat. Tentunya dengan tugas dan tanggung jawab ini harus dijalankan guna menjadikan tenun ikat dari Kabupaten Belu lebih dikenal lagi. Kerjasama yang sudah kami jalankan dengan pelaku pengrajin tenun ikat ini dalam berbagai bidang...</i>”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.8 (Lanjutan 3)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Pemasaran**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Pemasaran	IT	Pemasaran yang Diupayakan oleh Instansi terkait yang Bekerjasama dengan Pengrajin	<i>“Dari Dekranasda sendiri memang sudah tugas dan kewajiban kami untuk mempromosikan hasil tenunan dari mama-mama penenun. Bahkan bisa dibilang kerjaan kami yah menghimpun semua pengrajin yang ada di Kabupaten Belu untuk membantu menjadikan mereka, bukan saja dikenal tetapi lebih ada nilainya. Seperti pemantapan organisasi, personil dan tata kerja pelaku kerajinan yang ada di Kabupaten Belu, meningkatkan pembinaan, meningkatkan mutu dalam rangka menguasai pasar kerajinan tenun ikat, melaksanakan penelitian dan pengembangan potensi kerajinan daerah, melanjutkan promosi dalam dan luar negeri, pengelolaan pusat perbelanjaan kerajinan dan benda seni, melaksanakan seminar untuk mencari terobosan pengembangan kerajinan...”</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Upaya mengenalkan, mempromosikan dan memasarkan produk kain tenun yang dilakukan dan berdampak positif sampai saat ini masih terus dilaksanakan. Dengan bentuk kerjasama yang dilakukan antara instansi terkait dengan pengrajin sama-sama mendapat keuntungan untuk pengembangan kedua belah pihak. Dari pihak instansi terkait dapat mewujudkan visi, misi dan tujuan dari instansi masing-masing untuk keberhasilan program kerjanya. Begitupun dengan pengrajin mendapat keuntungan dengan keberhasilan

promosi dan pemasaran produk kain tenun yang semakin dikenal oleh masyarakat secara lebih luas. Ini terbukti dengan keikutsertaan pengrajin membawa hasil kain tenunnya diberbagai ajang bergensi yang diselenggarakan secara nasional maupun internasional. Upaya yang dilakukan oleh instansi terkait dengan membeli kain tenun yang dihasilkan untuk kebutuhan Galeri Tenun Atambua, membuat setiap bulannya kain tenun pengrajin juga produk olahan dari kain tenun yang diproduksi dapat terjual secara terus-menerus dan dengan sendirinya pengrajin juga mendapat tambahan pelanggan.

Tentunya kerjasama dalam pemasaran yang baik ini, diharapkan oleh pengrajin masih terus berjalan bahkan lebih dikembangkan lagi sehingga tenun dari Kabupaten Belu lebih dikenal lagi, dan tujuan untuk melestarikan tenun tetap terlaksana. Disamping itu pengrajin yang adalah pelaku UKM dapat berkembang dengan peningkatan penjualan hasil produksi kerajinan tenun ikat yang dihasilkan karena setiap bulannya kain tenun dari pengrajin selalu diambil oleh instansi-instansi ini. Akhirnya, roda perekonomian di Kabupaten Belu dalam bidang industri pengolahan dapat terus berkembang sampai menjadi bentuk usaha yang berhasil meskipun dengan menjalankan usaha yang tergolong klasik seperti usaha kerajinan tenun ikat.

#### **6.1.2.2. Teknologi**

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan, mengungkapkan bahwa peran teknologi juga menjadi salah satu faktor penting dalam mencapai keberhasilan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Menyadari bahwa dalam menjalankan suatu usaha perlu adanya pengembangan yang harus dicapai untuk meningkatkan pertumbuhan suatu usaha, pengrajin yang tadinya tidak terbiasa menjual produk kain tenun secara

digital, menjadi pengrajin yang membutuhkan teknologi untuk menjalankan usahanya. Pengrajin yang tadinya hanya menjual hasil tenunan dan produk olahan dari kain tenun secara konvensional dengan kontak langsung bersama konsumen juga dapat memanfaatkan penggunaan teknologi untuk berinteraksi dengan konsumen. Pemanfaatan teknologi ini selain dalam penggunaan media sosial untuk mempromosikan, sampai menjual produk kain tenun, pengrajin juga memanfaatkan penggunaan jasa keuangan dengan teknologi yaitu internet banking dalam proses pembayaran untuk usaha kerajinan tenun ikat bila pengrajin dan konsumen tidak dapat melakukan pembayaran secara fisik.

Penggunaan teknologi ini semakin dirasakan sebagai penunjang dalam keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat saat pandemi covid-19 muncul dikalangan masyarakat. Hal ini dikarenakan pengrajin tetap dapat menjalankan usahanya, meskipun tidak bertemu langsung dengan konsumen, tetapi dengan bantuan teknologi, pengrajin dan konsumen dapat bertemu secara digital, dan proses jual beli juga dapat dilakukan secara digital. Dengan demikian, meskipun masyarakat di Indonesia mengalami kerugian akibat pandemi, pengrajin yang notabene adalah pelaku usaha kecil mampu berdampingan dengan pandemi dengan cara mengalihkan semua proses jual-beli secara digital. Ini juga terbukti bahwa selama pandemi terjadi, pengrajin masih tetap mendapat pesanan kain tenun, meskipun tidak dengan jumlah yang banyak seperti sebelum pandemi, tetapi pengrajin mensyukurinya karena usahanya masih bisa berlanjut dan bertahan meskipun ditengah pandemi covid-19. Tentunya segala upaya untuk menjual kain tenun secara digital terus ditingkatkan disamping galeri mini yang dimiliki oleh kelompok tenun ikat Bia Berek juga tetap dibuka. Konsumen yang datang ke galeri juga tetap menjalankan protokol kesehatan yang sudah



ditetapkan oleh pemerintah di Kabupaten Belu. Hal ini dilakukan pengrajin, untuk tetap menjalankan usahanya sehingga bisa mendapatkan keuntungan dari usaha tersebut berapa pun jumlahnya, dan bisa tetap mempertahankan kelangsungan ekonomi rumah tangga masing-masing.

**Tabel 6.9**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Teknologi**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
	IM		<i>"...Kalau kami hanya andalkan kami punya galeri mini ini saja, apalagi saat pandemi begini, siapa yang mau datang lihat kain kaka? Padahal setiap hari kami tenun terus, ada terus kain yang jadi. Makanya kalau saya pribadi, penting sekali peran teknologi kaka, apalagi di zaman sekarang jualan hanya dengan orang datang langsung ke toko itu tidak cukup, harus punya toko lain seperti jualan di media sosial supaya orang tetap tahu."</i>
Teknologi	EB	Penggunaan Teknologi dalam Menjalankan Usaha Kerajinan Tenun Ikat	<i>"...Memang mungkin karena usaha kain tenun ini tidak seperti batik yang menjadi ikon budaya Indonesia punya, tapi dari ujung Timur, dari daerah perbatasan bisa dibilang karena teknologi, kami punya tenun ini sudah mulai dilihat, diminati, bahkan diparadekan dalam ajang-ajang internasional. Itu karena canggihnya teknologi kaka..."</i>
	AM		<i>"...Jadi untuk semua penggunaan teknologi, menurut saya penting dan sangatlah membantu apalagi dalam keadaan tidak bisa bertemu secara fisik dengan pelanggan, yah dengan adanya teknologi saya juga bisa bertemu dengan beberapa pelanggan..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.9 (Lanjutan)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Teknologi**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Teknologi	AK		"...ini yang sekarang saya sementara tenun saja, saya tidak pernah tahu orangnya yang mana tapi telfon karena dapat saya punya nomor dari orang Dinas Pariwisata yang pakai saya punya hasil tenunan dan posting di instagram. Jadi minta untuk dibuatkan kain tenun Belu punya karena mau tunangan di Bali. Kalau bukan karena teknologi kaka, siapa yang bisa tahu? Pasti orang tidak akan tahu kaka. Pasti yang tahu juga yang ada di sekitar sini-sini saja..."
	LM	Penggunaan Teknologi dalam Menjalankan Usaha Kerajinan Tenun Ikat	"Kalau saya dari awal sekali usaha, sudah andalkan teknologi kaka, apalagi untuk jual hasil produk olahan kain tenun ini. Sebagian besar saya punya pelanggan juga kan dari Timor Leste, ada beberapa istri anggota tentara yang sudah pernah ambil produk di saya yang mereka sudah kembali ke daerahnya itu juga kami terhubung lewat media sosial, lewat teknologi. Jadi untuk saya penting kaka ternologi, dan mempengaruhi sekali lancarnya usaha ini karena 80% saya psarkan lebih ke media sosial..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Penggunaan teknologi dapat membuat pengrajin lebih dikenal oleh masyarakat secara luas baik masyarakat yang ada di Kabupaten Belu, juga dengan masyarakat yang ada diluar Kabupaten Belu. Hal ini dikarenakan penggunaan teknologi yang dijangkau dengan media sosial untuk mempromosikan kain tenun dan produk olahan dari kain tenun yang juga



dipasarkan secara media sosial. Disamping pengrajin mengandalkan kemampuan diri masing-masing dalam penggunaan teknologi, pengrajin juga seringkali dibantu dengan anak-anak mereka yang lebih paham dengan penggunaan teknologi. Kemudian, pengrajin dalam penggunaan teknologi, ada beberapa konsumen yang memanfaatkan ini dengan membuat aplikasi untuk memasarkan produk kerajinan tenun ikat dari pengrajin. Hal ini tidak menjadi hambatan atau saingan bagi para pengrajin, namun menjadi sumber bantuan agar persediaan kain tenun yang diproduksi oleh pengrajin semakin cepat untuk terjual. Demikian dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan oleh informan sangat menyadari pentingnya penggunaan teknologi sebagai salah satu faktor keberhasilan dalam usahanya karena dengan penggunaan teknologi, pengrajin dapat menjaring lebih banyak lagi konsumen yang jauh jaraknya dengan pengrajin, teknologi dapat memudahkan proses promosi dan jual beli produk kain tenun, dan juga inovasi dalam pemanfaatan teknologi dapat meningkatkan perkembangan dan pertumbuhan usaha kerajinan tenun ikat tersebut.

### 6.1.2.3. Kualitas Kain Tenun

Melalui wawancara yang dilakukan dengan informan, penting bahwa kualitas kain tenun juga menjadi salah satu faktor keberhasilan pengrajin yang bernaung didalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Pengrajin menjaga betul kualitas kain tenun yang diproduksi sehingga ketika dipasarkan, konsumen menjadi puas dengan hasil produksi kain tenun oleh pengrajin. Kepuasan dari konsumen juga karena tenunan yang dibeli dari pengrajin-pengrajin ini memiliki kualitas yang bagus dibandingkan dengan pengrajin lainnya yang ada di Kabupaten Belu. Hal ini berani ditegaskan oleh peneliti, karena peneliti juga

melihat sendiri, bagaimana konsumen mengungkapkan kepuasannya setelah membeli produk kain tenun dan atau produk olahan kain tenun dari pengrajin *Bia Berek*. Hal ini juga secara langsung dialami langsung oleh peneliti, bahwa pengrajin masih bertahan dengan proses tradisional yang mana untuk menjaga kualitas harus benar-benar mengeluarkan usaha yang lebih berat dibandingkan dengan mendapatkan hasil yang instan. Ini terbukti dalam setiap proses pengerjaan kain tenun peneliti melihat dan merasakan bahwa pengrajin bukan lagi menjalankan usaha kerajinan tenun ikat sebagai pekerjaan semata untuk menghasilkan uang, tetapi kecintaan akan kain tenun dan menenun terlihat jelas dari pengrajin-pengrajin ini.

Hal ini juga diungkapkan dan dijelaskan oleh pengrajin bahwa satu hari saja tidak menenun, sepertinya mereka bisa sakit. Justru jika pengrajin sakit, obat mereka untuk menghilangkan sakit badannya dengan menenun. Ini merupakan ungkapan langsung yang memang diutarakan oleh pengrajin bahwa untuk menenun sudah menjadi kecintaan tersendiri bagi mereka. Oleh karena itu dalam proses produksi sampai produk siap dijual, pengrajin benar-benar memperhatikan segala bentuk produksi dan teliti sehingga kualitas dari kain tenun juga tetap terjaga. Disamping itu, pengrajin-pengrajin ini juga memiliki komitmen bersama dengan kelompok tenunnya bahwa apa yang dipasarkan untuk konsumen adalah kain yang benar-benar bagus kualitasnya, sehingga konsumen yang sudah mempercayai pengrajin *Bia Berek* tidak kehilangan kepercayaan bahwa kain tenun yang dibeli dari pengrajin *Bia Berek* memiliki kualitas yang unggul dan konsumen harus selalu puas dengan produk kain tenun tersebut. Kualitas kain tenun yang bagus ini juga terbukti dari kerjasama yang sudah ada antara pengrajin dengan berbagai pihak. Contohnya dengan

beberapa instansi pemerintah di Kabupaten Belu, yang selalu mengambil kain tenun dari pengrajin-pengrajin *Bia Berek* untuk dipasarkan kembali pada galeri utama tenun di Atambua yang berada di haliwen, dan pada galeri Dekranasda Kabupaten Belu sebagai hasil produksi pelaku usaha kecil yang melestarikan budaya tenunan di Belu.

**Tabel 6.10**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Kualitas Kain Tenun**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Kualitas Kain Tenun	IM	Kualitas dari Kain Tenun dan Produk Olahan dari Kain Tenun yang Diproduksi oleh Pengrajin	"...Kalau saya selama bertahun-tahun usaha kain tenun pasti utama supaya orang (konsumen) datang kembali beli, jadi untuk itu kita harus tenun yang bagus, rapi, cantik, sesuai kemauan mereka, supaya mereka puas dan datang kembali ke kami <i>Bia Berek</i> ini."
	EB		"...Nah mereka (konsumen) di <i>Bia Berek</i> itu selalu senang karena kami punya tenunan itu rapi meskipun kami punya alat-alat itu bukan dari mesin. Karena sekarang banyak tenun yang juga lari dengan mesin. Kalau kami masing-masing masih jaga orijinalnya dengan pakai alat bukan mesin, sehingga kerapian, rapatnya kain itu bisa bedakan antara kain tenun <i>Bia Berek</i> dengan kelompok lain. Sehingga konsumen puas dan datang lagi ke kami masing-masing atau ke galeri lihat hasil tenunan kelompok."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.10 (Lanjutan)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Kualitas Kain Tenun**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Kualitas Kain Tenun	AM		"...karena ibu ketua sudah bilang memang kalau tidak bagus, tidak boleh taruh di galeri, jadi kami harus tenun untuk jual ni yang bagus punya, supaya konsumen senang dan puas..."
	AK	Kualitas dari Kain Tenun dan Produk Olahan dari Kain Tenun yang Diproduksi oleh Pengrajin	"...apalagi saya juga punya konsumen yang diluar atambua, misal dari Timor Leste, Bali juga ada itu kita harus buat bagus, supaya kalau mereka pesan mereka juga tetap percaya kita, karena dari awal buat tenun untuk mereka sudah bagus memang..."
	LM		"...ada juga kerjasama dengan instansi-instansi seperti Pariwisata, Dekranasda dan Perindag yang biasanya ambil hasil olahan tenun ikat ini baik kain, aksesoris, tas dan lainnya untuk dipamerkan dan dijual di pameran-pameran baik itu di Kabupaten Belu atau di luar..."

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Pengrajin selalu mengupayakan kualitas kain tenun dan produk olahan dari kain tenun engan standar yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan sesuai dengan permintaan konsumen agar kepuasan dari konsumen kepada pengrajin tetap terjaga. Adapun dengan kualitas produk yang bagus, membuat pengrajin tidak kehilangan kerjasama dengan instansi-instansi terkait yang sudah mempercayai pengrajin menjadi agen untuk mengambil produk kain tenun. Dengan kualitas kain tenun yang bagus membuat pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* tidak kalah saing dengan kelompok tenun ikat lainnya yang ada di Kabupaten Belu. Apa yang sudah dipercayakan kepada

pengrajin berkaitan dengan kualitas kain tenun selalu dijaga dengan baik oleh pengrajin bahkan ditingkatkan dengan inovasi-inovasi baru juga kreatifitas yang lebih dengan permainan motif, pencampuran warna, ataupun menyesuaikan dengan permintaan konsumen yang mengikuti *trend* pada masanya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan kualitas kain tenun yang bagus, dan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen juga menjadi faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan oleh pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Mempertahankan kualitas kain tenun, membuat pengrajin dipercaya konsumen sehingga kepuasan konsumen membuat usaha kerajinan tenun ikat dari pengrajin selalu dicari oleh konsumen, baik dari kalangan masyarakat maupun kalangan instansi-instansi terkait baik didalam Kabupaten Belu maupun diluar Kabupaten Belu yang membuat kerjasama dengan pengrajin.

#### 6.1.2.4. Budaya dan Tradisi

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa budaya dan tradisi merupakan satu faktor yang juga menjadi faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan oleh pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan, menjelaskan bahwa budaya dan tradisi di Kabupaten Belu yang selalu menggunakan kain tenun untuk berbagai acara, membuat permintaan akan kain tenun sendiri meningkat dari tahun ke tahun. Ditambah lagi dengan upaya pemerintah untuk lebih mengenalkan dan melestarikan budaya kain tenun membuat usaha kerajinan tenun ikat ini menjadi sasaran utama dalam mewujudkan visi, misi dan tujuan dari pemerintah tersebut. Berbicara tentang budaya dan tradisi memang menjadi keharusan bagi masyarakat di Belu untuk

menggunakan kain tenun diberbagai acara besar. Dahulu, kain tenun dipakai sebagai busana sehari-hari seiring berjalannya waktu penggunaan kain tenun sebaai busana sehari-hari pada masyarakat Belu mulai hilang berganti dengan pakaian yang sampai sekarang selayaknya digunakan. Penggunaan kain tenun yang masih digunakan sampai sekarang dan bernilai sebagai suatu keharusan adalah pada saat acara kematian, sebagai alat untuk membayar suatu denda (denda apapun) untuk menyelesaikan persoalan tertentu, beberapa golongan masyarakat masih menggunakan kain tenun pada acara pemberkatan pernikahan, digunakan pada saat peminangan (baik calon pengantin) dan keluarga besar kedua mempelai, sampai sekarang masih digunakan sebagai seragam kantor, dan beberapa sekolah memodifikasi kain tenun sebagai seragam sekolah.

Hingga tahun 2015 sampai sekarang, masyarakat menjadikan kain tenun bukan lagi sebagai produk antik leluhur saja tetapi lebih dari itu banyak orang yang sudah melihat kain tenun sebagai salah satu kekayaan bangsa Indonesia yang perlu dilestarikan keindahannya. Banyak orang yang akhirnya memodifikasi kain tenun menjadi gaun-gaun yang cantik, dan menjadi salah satu *trend fashion* mengikuti zamanya tanpa menghilangkan nilai-nilai leluhur dan cerita budaya yang terdapat pada setiap motif yang tergambar pada kain tenun tersebut.

Perkembangan dan pertumbuhan budaya menggunakan kain tenun ini, kemudian dilihat sebagai suatu potensi oleh pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* sebagai nilai usaha yang menjanjikan karena peminat kain tenun selalu meningkat. Potensi yang baik dan positif ini digunakan sebaik mungkin ditambah lagi dengan dukungan dari berbagai pihak dengan memberikan paltihan, seminar maupun bantuan yang menunjang pelaku usaha

kerajinan tenun ikat untuk lebih berkembang dan dapat melanjutkan usaha kerajinan tenun ikat sebagai usaha yang menjanjikan dan mampu meningkatkan perekonomian pelaku usaha yang bergerak dalam usaha tersebut.

Tabel 6.11

**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Budaya dan Tradisi**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Budaya dan Tradisi	IM	Budaya dan Tradisi Menggunakan Kain Tenun pada Masyarakat di Kabupaten Belu	<p>“...Menurut saya karena budaya dan tradisi orang Belu yang harus ada tenun, pakai tenun makanya kami yang kebetulan jalankan usaha di kerajinan tenun ini punya peminatnya. Coba lihat saja sekarang, banyak sebenarnya pengrajin yang ada di kampung-kampung, kami Bia Berek ini ada di kota Atambua, bisa dikunjungi kapanpun karena kami juga punya galeri, dan banyak sekali jenis-jenis kain tenun yang bisa dengan sangat memenuhi kebutuhan konsumen yang cari kain tenun. Kemudian, kalau datang ke Bia Berek, bisa bertemu langsung dengan pengrajin dan bukan hanya satu pengrajin, jadi semua kebutuhan bisa diutarakan langsung dengan pengrajin. Itu yang buat kami punya usaha ini maju...”</p>
	EB		<p>“Kita punya tradisi dan budaya yang denda untuk masalah saja kain tenun juga harus ada ini kan kita bisa lihat sendiri bagaimana dengan acara besar, sangat lebih dibutuhkan lagi. Makanya ini sebenarnya peluang, budaya dan tradisi harus selalu ada tenun, kami yang tahu tenun ini kan sebenarnya memanfaatkan peluang yang ada dengan jadikan ini sebagai usaha...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.11 (Lanjutan 1)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Budaya dan Tradisi**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Budaya dan Tradisi	AM	Budaya dan Tradisi Menggunakan Kain Tenun pada Masyarakat di Kabupaten Belu	<p>“...budaya dan tradisi yang harus pakai tenun, harus ada tenun yang buat kami punya tenun ini juga laku. Artinya dari masyarakat juga tidak melihat ini sebagai barang kuno, kami kemas juga mengikuti trend sekarang tanpa menghilangkan nilai-nilai yang ada dari setiap motif, buat kain tenun itu selalu ada peminatnya...”</p>
	AK		<p>“...Macam saya yang sudah tenun dari lama, akhirnya senang, bangga karena masyarakat juga masih mau melestarikan apa yang sudah ada sejak dahulu, disamping kita menghasilkan buat konsumen, kita yang tahu arti dan makna tenun ini kan juga bisa bawa cerita yang positif, cerita leluhur yang ada di setiap motif dari kain tenun. Kalau saya lihatnya seperti ini salah satu bentuk dari kita semua, baik yang beli, yang buat tenun untuk sama-sama melestarikan budaya dan tradisi yang sebenarnya sudah ada dari dahulu.”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)



**Tabel 6.11 (Lanjutan 2)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Budaya dan Tradisi**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Budaya dan Tradisi	LM	Budaya dan Tradisi Menggunakan Kain Tenun pada Masyarakat di Kabupaten Belu	<i>"...Tanpa kita sadari kalau kita dari berbagai suku di Belu itu punya tenun dengan segala motif yang bagus-bagus sayang kalau tidak dilestarikan dengan baik. Disamping saya tahu tenun juga, saya pikir kalau tenun ini dimodifikasi dengan barang-barang sehari-hari yang selalu digunakan, ini malah jadi lebih bagus lagi. Makanya inovasi untuk buat produk olahan tenun itu muncul kaka. Mulai dari bikin tas, aksesoris, dari tenun sampai buat sajadah dan lainnya. Jadi ketika orang pakai produk olahan dari kain tenun itu, bisa tetap modis juga bisa ada makna dari kain yang terbungkus di produk-produk itu..."</i>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Sesuai dengan informasi yang dijelaskan oleh pengrajin, budaya dan tradisi menggunakan kain tenun ini merupakan salah satu potensi besar bagi pengrajin untuk menjalankan usaha kerajinan tenun ikat yang sudah ada pasarnya dikalangan masyarakat. Budaya dan tradisi menggunakan kain tenun secara langsung menjadi faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat yang sudah dijalankan oleh pengrajin. Hal ini dikarenakan pengrajin mampu memenuhi kebutuhan kain tenun yang menjadi incaran konsumen dan mampu bergerak maju menyesuaikan dengan perkembangan zaman tanpa menghilangkan nilai budaya dan tradisi yang ada disetiap motif kain tenun tersebut. Kemudian, pengrajin juga beruntung memanfaatkan peluang dan potensi ini dengan bagus karena di Kota Atambua, kelompok tenun yang lokasi galeri mini penjualan kain

tenunnya dapat dijangkau oleh masyarakat adalah kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Disamping itu konsumen juga dapat bertemu dengan pengrajin-pengrajin yang tergabung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, untuk memesan kain tenun, atau mendisain sendiri motif dan warna dari kain tenun sesuai dengan kebutuhan konsumen. Hal ini menjadi nilai tambah bagi pengrajin karena mampu memasarkan kain tenun di tempat dengan budaya dan tradisinya menjadi keharusan memiliki kain tenun dan juga dapat memenuhi kebutuhan konsumen akan pemenuhan kain tenun tersebut. Peluang usaha yang positif ini pada akhirnya membawa pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, menjadi salah satu kelompok usaha tenun ikat yang maju di Kabupaten Belu, Kota Atambua.

#### **6.1.2.5. Peran Pemerintah**

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan menjelaskan secara langsung bahwa peran pemerintah juga menjadi salah satu faktor pendukung keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat yang telah dilakukan oleh pengrajin. Pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* ini sudah mengalami sendiri dukungan dari pemerintah sejak dibentuknya kelompok ini hingga pengrajin menjalankan usaha tersebut sampai sekarang. Peran pemerintah melalui berbagai pihak membuat usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan oleh pengrajin semakin dikenal dan semakin meluaskan koneksi kerjasama baik dengan pihak pemerintah sendiri, maupun pihak swasta baik itu secara nasional maupun internasional. Besar harapan pengrajin agar kerjasama dan dukungan pemerintah untuk sama-sama melestarikan tenun ikat yang ada di Kabupaten Belu ini tetap berjalan.

Pengrajin menyadari dan mengalami bahwa sebagai pelaku usaha yang bergerak dalam usaha kecil mikro menengah ini membutuhkan peran pemerintah sebagai penyambung promosi yang handal untuk mengenalkan pengrajin sebagai pelaku usaha tenun dan produk tenun yang pengrajin hasilkan.

Pengrajin menyadari sendiri bahwa dengan bantuan dan dukungan pemerintah, konsumen-konsumen yang datang kepada pengrajin bukan lagi masyarakat biasa, tetapi juga kaum-kaum elit yang mau datang untuk melihat dan membeli produk kain tenun dari pengrajin. Hal ini secara langsung membuat usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan pengrajin semakin dilihat oleh khalayak masyarakat luas bukan saja orang-orang Atambua. Seperti yang sudah dijelaskan pula pada faktor keberhasilan dari segi pemasaran, peran pemerintah dalam bekerjasama dengan pengrajin dari mengenalkan pengrajin dan produk kain tenun diberbagai ajang atau melalui *platform* media seperti *website*, *youtube*, dan lainnya, juga secara berkala membeli hasil kain tenun dari pengrajin mampu meningkatkan pendapatan perekonomian pengrajin dari penjualan kain tenun tersebut.

**Tabel 6.12**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Peran Pemerintah**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informasi
Peran Pemerintah	IM	Peran Pemerintah di Kabupaten Belu yang Turut Meningkatkan Pengembangan Usaha Kerajinan Tenun Ikat	<p>“Peran pemerintah juga faktor penting untuk kami punya usaha ini dikenal kaka. Kalau tidak ada kerjasama yang ada dengan pemerintah dari dinas-dinas seperti dinas pariwisata, disperindag, dan lainnya mungkin kami ini tidak terlalu dikenal kaka. Mulai dari bantuan yang kami dapat, kunjungan yang kami kami terima baik dari pihak pemerintah pusat, swasta itu atas dasar bantuan dan promosi dari dinas-dinas yang ada di Kabupaten Belu ini. Jadi peran pemerintah juga jadi faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat ini, apalagi untuk kami pengrajin...”</p>
	EB		<p>“Untuk kami dikenal, sampai banyak konsumen yang datang ke kami juga karena kami dipromosikan oleh dinas pariwisata, disperindag dengan dekranasda e kaka. Makanya saya itu berharap supaya lebih lagi kerjasamanya, lebih lagi perhatiannya supaya kami yang UKM kecil ini tetap semangat untuk menjalankan kami punya usaha karena ternyata ada banyak pihak yang mendukung. Apalagi orang kantor itu kan punya banyak koneksi jadi hitung-hitung mereka mempromosikan usaha kecil seperti kami...”</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

**Tabel 6.12 (Lanjutan)**  
**Hubungan Tema, Makna, dan Kutipan Informasi tentang Faktor Keberhasilan Usaha dari Segi Peran Pemerintah**

Tema	Informan	Makna	Kutipan Informan
	AM		<p>"Pemerintah mendukung sekali e kaka, melalui mereka dulu banyak orang-orang kantor yang datang ambil kain tenun di kami. Kebanyakan dari konsumen yang datang di galeri Bia Berek, atau pelanggan yang datang sendiri ke kami pengrajin itu biasa kalau saya tanya tahu dari siapa kalau saya ada tenun, itu mereka sebut orang-orang kantor yang memang pernah kerjasama dengan kami Bia Berek atau dengan kami secara pribadi..."</p>
Peran Pemerintah	AK	Peran Pemerintah di Kabupaten Belu yang Turut Meningkatkan Pengembangan Usaha Kerajinan Tenun Ikat	<p>"...Kami ini kan juga bukan orang besar, kami ini orang kecil yang jalankan usaha kecil-kecilan juga tapi bawa banyak dampak untuk kita punya budaya di Belu ini. Disaat kami didukung oleh pihak pemerintah, jadinya banyak yang kenal kami dan percaya kalau kami punya usaha dan kerja ini baik dan bisa digunakan juga bermanfaat..."</p>
	LM		<p>"Pemerintah bantu sekali kaka, dengan semua program kerja yang mereka buat, dengan bantuan yang kami dapat juga salah satu bentuk dukungan yang buat kami punya usaha ini maju sampai sekarang kaka. Saya punya mesin jahit yang saya pakai sampai sekarang itu kan karena dapat bantuan dari dekranasda. Gara-garanya saya tahu olah tas, aksesoris dan lain-lain akhirnya mereka berupaya supaya memodali dengan hibah mesin jahit itu..."</p>

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Berdasarkan penjelasan yang diberikan oleh informan dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat di Kabupaten Belu, pengrajin banyak mendapat bantuan dan dukungan dari pemerintah daerah tersebut. Bantuan dan dukungan yang dimaksud, baik dalam bentuk alat tenun bukan mesin, alat jahit, atau pun dalam bentuk materi seperti hibah murni untuk membuat galeri mini kelompok tenun ikat *Bia Berek*. Tidak berhenti sampai disitu, dukungan dari pemerintah masih berlanjut dengan membuat kerjasama dengan pengrajin untuk mempromosikan kain tenun yang sudah diproduksi. Dukungan mempromosikan ini dengan membeli kembali kain tenun yang sudah diproduksi oleh pengrajin kemudian dipasarkan kembali di galeri tenun Atambua. Hal ini dilakukan untuk mempromosikan kain tenun dari pengrajin kepada wisatawan yang datang berkunjung ke Atambua baik wisatawan nasional maupun internasional. Dan upaya pemerintah ini sudah mendapat respon yang sangat baik dan berkembang dari waktu ke waktu terbukti dengan semakin banyak kerjasama secara nasional maupun internasional yang dibuat oleh beberapa pihak dengan pengrajin melalui pemerintah daerah Kabupaten Belu.

Hal lain yang ditunjukkan sebagai dampak yang baik dari peran pemerintah terhadap usaha kerajinan tenun ikat dari pengrajin yaitu melibatkan pengrajin dalam berbagai bentuk pelatihan-pelatihan dan seminar yang berkaitan dengan kerajinan tenun ikat untuk mengembangkan usaha kerajinan tenunnya menjadi usaha yang lebih maju dan juga mengajarkan pengrajin sebagai pelaku usaha yang bergerak dibidang industri pengolahan dalam mengelola usahanya secara tepat baik secara finansial maupun non finansial. Tentunya semua dukungan dari peran pemerintah ini dengan tujuan untuk mempertahankan dan melestarikan budaya tenun di Kabupaten Belu, dan memajukan usaha kerajinan tenun ikat

yang mana juga menjadi mata pencaharian tambahan yang menjanjikan untuk pelaku usaha yang bergerak dalam bidang tersebut. Secara langsung kerjasama yang sudah berjalan dengan baik ini, antara pengrajin dan pemerintah menjadi faktor keberhasilan bagi pengrajin yang menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut.

## **6.2. Konstruksi rancangan model dari faktor keberhasilan baik faktor keuangan dan faktor non keuangan yang diungkapkan oleh pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* di Kabupaten Belu.**

Berdasarkan hasil temuan penelitian dan pembahasan yang mengungkapkan faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat yang dirasakan dan dialami langsung oleh pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, dapat dibagi dalam dua faktor untuk mempermudah memahami konstruksi faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat tersebut. Yang termasuk dalam faktor keuangan dari faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat tersebut adalah pengelolaan yang tepat untuk aset lancar (persediaan kain tenun) dan aset tetap (peralatan dan perlengkapan tenun serta tempat usaha), kemampuan pengelolaan perputaran usaha yang tepat, pengelolaan arus kas, kemampuan mengolah seluruh biaya usaha dalam struktur biaya, pengelolaan pendapatan atas usaha tenun, memiliki tabungan pribadi dan investasi pada jasa keuangan selain bank. Sedangkan yang termasuk dalam faktor non keuangan yang juga menjadi faktor keberhasilan dari usaha kerajinan tenun ikat yang dijalankan oleh pengrajin adalah peningkatan pemasaran kain tenun, penggunaan teknologi untuk inovasi usaha dalam dunia digital, mengutamakan kualitas kain tenun yang diproduksi, memanfaatkan budaya dan tradisi sebagai peluang dan



potensi usaha, membangun kerjasama yang menguntungkan dengan pemerintah daerah Kabupaten Belu.

### **6.2.1. Rancangan Model dari Konstruksi Faktor Keberhasilan baik Faktor Keuangan dan Faktor Non Keuangan Pengrajin Tenun Ikat (Pengrajin Tenun Ikat yang Bernaung dalam Kelompok Tenun Ikat Bia Berek di Kabupaten Belu).**

Sesuai dengan penjelasan diatas, mengungkapkan bahwa faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat meliputi faktor keuangan antara lain pengelolaan yang tepat untuk aset lancar (persediaan kain tenun) dan aset tetap (peralatan dan perlengkapan tenun serta tempat usaha), kemampuan pengelolaan perputaran usaha yang tepat, pengelolaan arus kas, kemampuan mengolah seluruh biaya usaha dalam struktur biaya, pengelolaan pendapatan atas usaha tenun, memiliki tabungan pribadi dan investasi pada jasa keuangan selain bank. Selanjutnya faktor non keuangan yang juga menjadi faktor keberhasilan dari usaha kerajinan tenun ikat yaitu peningkatan pemasaran kain tenun, penggunaan teknologi untuk inovasi usaha dalam dunia digital, mengutamakan kualitas kain tenun yang diproduksi, memanfaatkan budaya dan tradisi sebagai peluang dan potensi usaha, membangun kerjasama yang menguntungkan dengan pemerintah daerah Kabupaten Belu. Kedua belas faktor keberhasilan tersebut, dibagi menjadi dua faktor yaitu faktor keuangan dan faktor non keuangan yang sudah dijelaskan sebelumnya.

Tentunya faktor keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat ini, dapat dicontoh dan dipelajari oleh pelaku usaha lainnya yang sedang menjalankan usaha baik dalam industri pengolahan ataupun industri lainnya. Faktor keberhasilan ini benar-benar diungkapkan langsung secara benar, sesuai





dengan apa yang dialami, dirasakan dan terjadi pada pengrajin-pengrajin yang bernaung dalam kelompok kerajinan tenun ikat *Bia Berek*. Faktor keberhasilan ini sewaktu-waktu dapat berubah mengikuti perkembangan dan pertumbuhan usaha karena menjalankan suatu usaha setiap waktunya selalu dibutuhkan inovasi untuk bergerak dinamis mengikuti perkembangan zaman. Adapun untuk menjelaskan faktor keberhasilan yang telah dibagi menjadi dua faktor tersebut, dapat dilihat pada gambar 6.1 dibawah ini:

**Gambar 6.1**  
Rancangan Model dari Konstruksi Faktor Keberhasilan baik Faktor Keuangan dan Faktor Non Keuangan Pengrajin Tenun Ikat (Pengrajin Tenun Ikat yang Bernaung dalam Kelompok Tenun Ikat *Bia Berek* di Kabupaten Belu)



Penjelasan singkat mengenai faktor keberhasilan usaha baik faktor keuangan dan faktor non keuangan kerajinan tenun ikat, yang terjadi pada pengrajin-pengrajin tenun ikat dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* yaitu sebagai berikut:

1. Aset lancar dalam dimensi keuangan merujuk pada persediaan produk olahan kain tenun baik berupa kain tenun yang diproduksi maupun produk olahan dari kain tenun seperti tas, aksesoris dan lainnya. Persediaan kain tenun merupakan aset lancar karena dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, hal utama yang harus dipenuhi dan disediakan secara berkala adalah kain tenun dan produk olahan dari kain tenun tersebut.

***P1: aset lancar yang merujuk pada persediaan kain tenun menjadi faktor keberhasilan usaha dari pengrajin tenun ikat Bia Berek.***

2. Aset tetap merujuk pada peralatan tenun, perlengkapan tenun dan tempat usaha untuk menjalankan usaha kerajinan tenun ikat. Ketiga komponen ini masuk dalam dimensi keuangan karena dalam menjalankan suatu usaha diperlukan peralatan dan perlengkapan serta tempat usaha yang memadai untuk menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya untuk pelaku usaha tenun. Alat dan perlengkapan tenun juga menjadi kebutuhan utama dalam menjalankan usaha sehingga usaha tenun tersebut dapat berjalan lancar tanpa hambatan tertentu.

**P2: aset tetap merujuk pada peralatan tenun, perlengkapan tenunan tempat usaha menjadi faktor keberhasilan usaha dari pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

3. Perputaran usaha merujuk pada semua mekanisme, strategi dan upaya yang dilakukan oleh pengrajin untuk mengolah keuangan yang dihasilkan dari penjualan produk kain tenun. Mekanisme, strategi dan upaya untuk memutar hasil dari usaha tenun tersebut dibutuhkan pengrajin untuk menghindari keterlambatan masuknya uang yang akan digunakan kembali untuk menjalankan usaha.

**P3: perputaran usaha merujuk pada semua mekanisme, strategi dan upaya untuk mengolah keuangan menjadi faktor keberhasilan usaha dari pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

4. Pengelolaan arus kas merujuk pada proses berlangsungnya kas yang masuk dan keluar termasuk mengolah semua biaya yang dikeluarkan untuk kebutuhan usaha, sehingga apa yang dihasilkan dan dibebankan untuk menjalankan usaha, dapat dipertanggungjawabkan dan memenuhi semua kebutuhan pengrajin dalam menjalankan usaha tersebut.

**P4: pengelolaan arus kas merujuk pada proses berlangsungnya kas yang masuk dan keluar menjadi faktor keberhasilan usaha dari pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

5. Struktur biaya merujuk pada semua biaya yang dibayarkan atau dikeluarkan dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat dan tercukupinya uang untuk membayar semua pos biaya tersebut,



sehingga tidak menyebabkan hutang atau kesulitan pengrajin mempertanggungjawabkan biaya-biaya tersebut.

**P5: struktur biaya yang merujuk pada semua biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha, menjadi faktor keberhasilan usaha pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

6. Pendapatan usaha merujuk pada pendapatan yang dihasilkan atau didapatkan setelah kain tenun terjual, untuk memenuhi kebutuhan usaha serta kebutuhan ekonomi rumah tangga pengrajin. Dan proses piutang yang dilakukan oleh pengrajin untuk merangsang banyaknya konsumen dalam menjalankan usaha.

**P6: pendapatan usaha merujuk pada pendapatan yang dihasilkan dari hasil menjual kain tenun, menjadi faktor keberhasilan usaha pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

7. Tabungan pribadi dan investasi merujuk pada kegiatan menabung dan investasi yang dilakukan oleh pengrajin untuk menyimpan sejumlah dana pada lembaga jasa keuangan baik bank atau lainnya juga investasi pada pembelian emas, yang akan digunakan sebagai dana darurat sewaktu-waktu pengrajin membutuhkan dana tambahan untuk menjalankan usaha kerajinan tenun ikat.

**P7: tabungan dan investasi merujuk pada kegiatan menabung dan investasi yang dilakukan oleh pengrajin, menjadi faktor keberhasilan usaha pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

8. Pemasaran merujuk pada dimensi non keuangan yang dimana berupa kegiatan promosi dan upaya mengenalkan usaha kerajinan tenun ikat



pada masyarakat luas baik secara konvensional maupun melalui dunia digital (media sosial).

**P8: pemasaran merujuk pada kegiatan promosi dan upaya mengenalkan usaha kerajinan tenun ikat, menjadi faktor keberhasilan usaha pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

9. Penggunaan teknologi merujuk pada kecakapan dan kemampuan pengrajin dalam menggunakan teknologi untuk mempermudah pengrajin bertemu dengan konsumen secara digital, dan untuk menjangkau konsumen dari daerah lainnya, yang membutuhkan produk kain tenun dari pengrajin.

**P9: penggunaan teknologi merujuk pada kecakapan dan kemampuan pengrajin dalam menggunakan teknologi, menjadi faktor keberhasilan usaha pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

10. Kualitas kain tenun merujuk pada kualitas suatu produk kain tenun maupun kualitas barang yang diolah kembali dari kain tenun, baik dari permainan motif, warna, kerapihan serta kesesuaian dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen yang sudah menjadi ciri khas dari pengrajin dalam menghasilkan produk kain tenun yang bermutu.

**P10: kualitas kain tenun merujuk pada kualitas dari hasil olahan kain tenun, menjadi faktor keberhasilan usaha lainnya dari pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

11. Budaya dan tradisi merujuk pada peluang dan potensi yang dikembangkan oleh pengrajin mengingat di Kabupaten Belu, memiliki budaya dan tradisi selalu menggunakan kain tenun sehingga dijadikan



keuntungan postif untuk terus mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat yang notabene sudah ada peminatnya.

**P11: budaya dan tradisi merujuk pada peluang dan potensi yang dikembangkan oleh pengrajin, menjadi faktor keberhasilan usaha lainnya dari pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

12. Peran pemerintah merujuk pada semua kerjasama yang dilakukan oleh pemerintah di Kabupaten Belu untuk pengrajin baik melibatkan pengrajin dalam berbagai seminar, pelatihan tentang kerajinan tenun ikat, memberikan kesempatan bagi pengrajin untuk mengikuti berbagai acara kerajinan tenun secara nasional maupun internasional dan bantuan secara meteri sebagai benuk dukungan pemerintah untuk melestarikan tenun di Kabupaten Belu.

**P12: peran pemerintah merujuk pada bentuk kerjasama yang dilakukan oleh pemerintah dan pengrajin, menjadi faktor keberhasilan usaha lainnya dari pengrajin tenun ikat Bia Berek.**

Berdasarkan temuan hasil penelitian, berikut disajikan tabel pembanding atau komparasi untuk membandingkan dengan jelas teori konseptual dengan hasil penelitian yang sudah dikemukakan dalam tabel 6.13. dibawah ini:

**Tabel 6.13. Komparasi Teori dan Hasil Penelitian**

No.	Teori	Hasil Penelitian
1.	Diketahui bahwa tidak semua pemilik bisnis ingin mengembangkan bisnisnya dan ada beberapa bisnis kecil yang sengaja menahan diri untuk tidak mempekerjakan karyawan (Gray, 1998), meskipun keputusan seperti itu dapat merugikan keuangan perusahaan. Salah satu alasan	Temuan dalam penelitian ini mendukung teori yang dikemukakan oleh (Smallbone dan Wyr, 2000) bahwa dari awal usaha kerajinan tenun ikat ini terbentuk baik secara individu (pengrajin sendiri) maupun didalam kelompok tenun ikat <i>Bia Berek</i> , pengrajin tidak memiliki tujuan untuk mempekerjakan karyawan didalam usaha tenun ikat,

	<p>penolakan untuk mempekerjakan karyawan ini adalah bahwa menciptakan pekerjaan untuk orang lain, bukan hanya untuk diri mereka sendiri dan mungkin keluarga dekat mereka, tidak pernah menjadi tujuan atau motivasi awal bagi pemilik usaha kecil ketika mereka mendirikan bisnis ( Smallbone dan Wyer, 2000).</p>	<p>karena pengrajin secara individu mampu menyelesaikan semua pekerjaan didalam usaha yang mereka kembangkan lebih dari lima tahun lamanya. Dan pengrajin membuktikan bahwa tidak ditemui kendala yang berarti saat mereka tidak menggunakan tenaga orang lain dalam hal ini karyawan untuk menjalankan usaha kerajinan tenun ikat tersebut.</p>
2.	<p>Gambaran keuangan pada usaha yang bergerak di industri olahan menurut Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia), 2012 antara lain: aset atau harta, uang yang digunakan untuk memutar kembali usaha, arus kas, struktur atau susunan biaya dan hasil yang didapatkan dari usaha.</p>	<p>Temuan dalam penelitian ini mendukung teori gambaran keuangan yang dijelaskan oleh Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia), 2012 pada pelaku usaha kecil, mikro dan menengah di Indonesia. Dalam hal ini pengrajin tenun ikat <i>Bia Berek</i>, mengaplikasikan gambaran keuangan tersebut dengan kemampuan dan pengetahuan yang pengrajin miliki, untuk menjalankan aturan keuangan baik secara individu dan didalam kelompok. tujuannya, untuk mengetahui dan membiasakan pengaplikasian sistem keuangan yang tepat sasaran pada usaha yang dijalankan.</p>
3.	<p>Motivasi orang untuk masuk dalam usaha kecil bervariasi, dan mencakup faktor keuangan serta non-keuangan seperti kepuasan pribadi, kemandirian dan fleksibilitas. Dalam hal ini, antara faktor keuangan dan non keuangan juga berbeda-beda sesuai dengan jenis usahanya Beaver, G. (2002).</p>	<p>Temuan penelitian juga mendukung teori Beaver, G. (2002) dimana faktor keuangan dan faktor non keuangan yang dirasakan langsung oleh pengrajin bervariasi. Contohnya, menyambung penelitian yang dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini, budaya dan tradisi tidak termasuk dalam faktor keberhasilan di beberapa pelaku UMKM di berbagai negara. Kenyataan yang ditemui dalam penelitian ini bahwa, budaya dan tradisi menggunakan kain tenun di Kabupaten Belu, dilihat sebagai potensi dan peluang untuk pengrajin dalam mencari penghasilan karena sudah ada target pasar yang jelas dengan peluang budaya dan tradisi</p>

		tersebut. Artinya bahwa, pelaku UMKM memiliki motivasi tersendiri saat masuk dalam usaha kecil, dan faktor-faktor keberhasilannya pun berbeda-beda sesuai dengan usaha yang dijalankan, sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Beaver, G. (2002).
--	--	--

Sumber: Referensi, data diolah 2021

### 6.3. Implikasi Penelitian

#### 6.3.1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini mengungkapkan beberapa faktor penting yang dikemukakan oleh pengrajin tenun ikat dari kelompok tenun ikat *Bia Berek*, yang mana dalam penelitian ini dikelompokkan kedalam faktor keuangan dan faktor non keuangan.

Faktor keuangan dan faktor non keuangan ini mendukung teori konseptual yang dikemukakan oleh (Forsaitth&Hall, 2000). Dimana dalam teori yang dikemukakan oleh (Forsaitth dan Hall, 2000), memasukan kinerja keuangan yang memacu keberhasilan usaha kecil seperti keuntungan yang diperoleh, omset selama penjualan dan investasi yang dilakukan oleh pelaku usaha. Lebih lanjut seperti yang dikatakan Marlow dan Strange (1994), bahwa semua bisnis harus layak secara finansial pada tingkat tertentu agar dapat terus eksis. Namun, mengingat bahwa beberapa bisnis tidak bertumbuh dengan baik, sehingga disiratkan bahwa keuntungan finansial bukanlah motivasi utama atau satu-satunya, maka harus ada kriteria non finansial lain yang digunakan untuk mengukur kesuksesan usaha seperti dalam penelitian ini juga terdapat faktor non keuangan yang dikemukakan dalam temuan penelitian

Temuan penelitian yang membuktikan bahwa dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, pengrajin memetingkan faktor keuangan seperti pengelolaan aset lancar dan aset tetap, perputaran arus kas, perputaran usaha,



struktur biaya dan pendapatan mendukung konsep teori dari Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia), 2012. Dimana faktor keuangan tersebut merupakan konsep teori dari gambaran keuangan yang ada pada pelaku usaha yang menjalankan usaha olahan. Usaha olahan seperti, olahan makanan, anyaman, kerajinan dan lain-lain. Dalam penelitian juga dibuktikan bahwa bantuan karyawan dalam hal ini sumber daya manusia lainnya untuk membantu kelancaran usaha, tidak ditemui dalam usaha kerajinan tenun ikat sejalan dengan temuan penelitian yang dilakukan oleh (Baines *et al*, 1997; Gray, 1998). Diketahui bahwa tidak semua pemilik bisnis ingin mengembangkan bisnisnya dan ada beberapa bisnis kecil yang sengaja menahan diri untuk tidak mempekerjakan karyawan (Baines *et al*, 1997; Gray, 1998). Dalam hal ini sejalan dengan temuan penelitian bahwa, pengrajin memiliki kemampuan menyelesaikan sendiri pekerjaannya tanpa harus dibantu oleh orang lain dalam hal ini karyawan.

Ada faktor lain yang diungkapkan dalam temuan penelitian yaitu kualitas kain tenun, bentuk dukungan dari pemerintah yang mana dikelompokkan dalam faktor non keuangan, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013), dimana peran pemerintah dan infrastruktur mampu meningkatkan keberhasilan dari pelaku UMKM yang menjalankan usahanya. Kekuatan pemasaran, penggunaan teknologi juga mendukung penelitian yang dilakukan oleh Arif Md, dkk (2013), Walker and Alan Brown (2011) dan Ali Suhana, dkk (2017). Dari temuan penelitian ini dan beberapa temuan penelitian terdahulu sama-sama mengungkapkan faktor lain yang ditemui langsung pada setiap pelaku usaha. Artinya faktor-faktor ini dapat berkembang sesuai dengan jenis usaha yang dilakukan dan sesuai dengan tempat atau daerah dimana usaha dijalankan.

### 6.3.2. Implikasi Praktis

Penelitian ini memberikan tambahan pengetahuan mengenai pentingnya mengetahui faktor keberhasilan suatu usaha yang bergerak dalam industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat sehingga faktor-faktor keberhasilan tersebut dapat ditingkatkan sebagai kekuatan dan peluang untuk keuntungan usaha tersebut. Perencanaan yang strategis dalam mengatur aspek keuangan dan non keuangan untuk mempertahankan usaha kerajinan tenun ikat dari berbagai kondisi yang dinamis dan tidak dapat diprediksi. Pemanfaatan peluang dari kemajuan teknologi melalui media sosial dapat memberikan kontribusi untuk mempromosikan atau mengenalkan kerajinan tenun ikat pada masyarakat luas baik nasional maupun internasional.

### 6.4. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang sudah dilaksanakan, maka terdapat beberapa keterbatasan. Pertama, beberapa faktor keberhasilan sebagaimana dikemukakan dalam teori manajemen keuangan tidak semua dapat digali karena pengrajin-pengrajin dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* melakukan mekanisme usaha yang tergolong sederhana. Mekanisme tersebut digunakan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan dalam menjalankan usaha secara lebih berinovasi dan dinamis mengikuti perkembangan zaman. Sehingga pengrajin dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek* menggunakan mekanisme dan strategi yang dapat memenuhi skala prioritas kebutuhan usaha dan keutuhan ekonomi rumah tangga saja. Kedua, kemampuan penggunaan teknologi dengan memanfaatkan platform *e-commerce* untuk meningkatkan penjualan dan pemasaran produk hanya dilakukan pada media facebook. Pengrajin tidak memanfaatkan *e-commerce* lainnya seperti Bukalapak, Lazada, Tokopedia, dan



sebagainya untuk memasarkan dan menjual produk sehingga perputaran uang atas hasil usaha terbilang lama dan tidak ringkas. Hal ini juga ditemui bahwa pengrajin kurang pengetahuan untuk mengaplikasikan *e-commerce* tersebut. Ketiga, faktor keberhasilan dalam dimensi keuangan hanya mengacu pada uraian deskriptif kualitatif informan; karena data primer kuantitatif yang tersedia dan berkaitan dengan laporan keuangan belum seluruhnya terkompilasi sesuai PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan).





## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai konstruksi faktor keberhasilan pengrajin tenun ikat pada pengrajin tenun ikat yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor keberhasilan yang dialami, dirasakan dan terjadi secara langsung pada pengrajin yang bernaung dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, dikelompokkan dalam dua faktor yaitu faktor keberhasilan dari segi keuangan dan faktor keberhasilan dari segi non keuangan.
2. Aset lancar, dalam hal ini berkaitan dengan pemenuhan persediaan kain tenun dapat dipenuhi dengan tepat waktu selama menjalankan usaha, sehingga pengrajin tidak pernah mendapat penilaian negatif atau buruk dari konsumen. Persediaan kain tenun yang berhasil dipenuhi sesuai dengan kebutuhan konsumen dan kebutuhan penjualan, membuat pengrajin mendapat timbal balik atau keuntungan yang besar dari hasil yang didapatkan selama proses penjualan semua persediaan kain tenun tersebut.
3. Aset tetap, yang berkaitan dengan peralatan dan perlengkapan untuk menenun adalah kepemilikan pribadi dari masing-masing pengrajin, sehingga pengrajin tidak mengeluarkan biaya untuk membeli lagi alat dan perlengkapan tersebut. Berikutnya dalam aset tetap yaitu tempat usaha, dijalankan oleh pengrajin di rumah masing-masing, sehingga tidak ada biaya yang dikeluarkan untuk membayar sewa tempat

usaha. Dari rumah masing-masing pengrajin memproduksi berbagai jenis kain tenun yang setiap harinya dipasarkan oleh konsumen.

4. Perputaran usaha, meskipun dalam prosesnya usaha industri pengolahan membutuhkan waktu yang lebih banyak untuk memutar uang dalam menjalankan usaha, pengrajin yang bernaung di kelompok tenun ikat *Bia Berek*, tidak mengalami hambatan atau kendala yang berarti. Mekanisme merangsang konsumen dengan piutang dalam menjual kain tenun yang sudah diproduksi menjadi salah satu strategi untuk mempercepat perputaran usaha tersebut.

5. Arus kas, pengrajin di *Bia Berek*, menjalankan pengelolaan keuangan dengan sederhana. Artinya pengrajin mencatat semua uang yang keluar dan masuk selama menjalankan usaha, dan menghitung semua keuntungan dari besarnya pendapatan yang diperoleh daripada biaya yang dikeluarkan. Dalam hal ini pengelolaan arus kas dilakukan dengan baik dan tepat sasaran sehingga semua pos keuangan atau akun-akun yang diperlukan dalam menjalankan usaha ini dapat terpenuhi.

6. Struktur biaya, biaya-biaya yang secara berkala dikeluarkan untuk menjalankan usaha tidak begitu kompleks. Biaya yang dimaksud antara lain biaya bahan baku (beli benang), biaya promosi (beli kuota internet untuk jual beli secara digital), dan biaya lainnya yang dikeluarkan secara tidak berkala. Karena struktur biaya yang sedikit, hasilnya dari setiap penjualan kain tenun, pengrajin dapat menikmati pendapatan yang lebih banyak daripada biaya yang dikeluarkan.

7. Pendapatan usaha, kerajinan tenun ikat 100% pendapatan diperoleh apabila persediaan kain tenun atau produk kain tenun dapat terjual. Untuk mempercepat penjualan agar pengrajin memperoleh pendapatan, pengrajin memberikan sistem panjar kepada konsumen, sehingga kain tenun cepat terjual. Hal ini juga dilakukan pada konsumen yang benar-benar dipercaya, sehingga dalam proses mengangsur tidak terjadi macet membayar. Faktanya, sistem panjar ini dilakukan jika kain tenun masih banyak yang belum terjual, kalau kain tenun selalu laris dan cepat terjual sistem panjar tersebut tidak dijalankan.

8. Tabungan pribadi dan investasi, pengrajin selalu membagi hasil yang diperoleh untuk kebutuhan tabungan dan investasi. Hal ini menjadi salah satu faktor keberhasilan dari segi keuangan, karena pengrajin mampu mengelola hasil yang didapat dari penjualan untuk tabungan jangka panjang dan investasi yang dananya dapat dijadikan dana darurat jika sewaktu-waktu pengrajin membutuhkan untuk melanjutkan usaha tenun, atau menopang kehidupan ekonomi rumah tangga.

9. Pemasaran, pengrajin di Bia Berek, diuntungkan dari sisi pemasaran produk karena selain pengrajin yang mempromosikan produk olahan kain tenun, ada berbagai pihak lain seperti kalangan pemerintah maupun swasta yang secara sukarela juga membuat berbagai platform digital untuk membantu pengrajin dalam mengenalkan hasil produksi kain tenun yang diolah. Sehingga peminatan dan konsumen



kain tenun tidak hanya datang dari masyarakat di Kabupaten Belu, melainkan terbuka secara nasional maupun internasional.

10. Teknologi, pengrajin juga menyadari bahwa manfaat dari penggunaan teknologi, berhasil membuat usaha kerajinan tenun ikat ini dikenal oleh berbagai lapisan masyarakat di berbagai daerah dan negara. Penggunaan teknologi juga dipakai untuk menjalankan transaksi jual beli secara digital dengan konsumen yang tidak dapat berjumpa secara langsung dengan pengrajin.

11. Kualitas kain tenun, sudah menjadi tolok ukur utama dari konsumen dalam menilai setiap produk kain tenun yang dibeli. Kerapuhan dalam menenun, warna dan motif yang dipakai dan dipertahankan dari pengrajin *Bia Berek*, berhasil memikat daya beli dan kepuasan konsumen sehingga konsumen tidak hanya membeli satu kali produk kain tenun dari pengrajin, melainkan terjadinya *repeat order* karena kepuasan dari kualitas kain tenun tersebut.

12. Budaya dan tradisi, pengrajin memanfaatkan peluang dari budaya dan tradisi penggunaan kain tenun pada masyarakat di Kabupaten Belu sebagai ladang usaha untuk kebutuhan ekonomi. Artinya, antara pengrajin dan konsumen di Belu sama-sama menguntungkan. Konsumen dipenuhi kebutuhannya jika memerlukan kain tenun, sedangkan pengrajin yang menghasilkan kebutuhan dari konsumen mendapatkan hasil dari jual beli kain tenun.

13. Peran pemerintah, pemerintah di Kabupaten Belu yang juga memiliki tujuan untuk melestarikan tenun dan mengembangkan usaha mikro kecil menengah di Belu, menjadi faktor keberhasilan bagi pengrajin



tenun ikat, karena mendukung pengrajin dalam proses menjalankan usaha tenun ikat, baik dalam bentuk promosi produk, pelatihan dan bimbingan kepada pengrajin juga kerjasama yang sudah dijalankan antara pemerintah dan pengrajin untuk sama-sama menduniakan keindahan dari kain tenun.

## 7.2. Saran

Berdasarkan pelaksanaan penelitian dan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan beberapa saran yaitu:

1. Bagi pengrajin-pengrajin yang menjalankan usaha kerajinan tenun ikat, baik dalam kelompok tenun ikat *Bia Berek*, kelompok tenun ikat diluar *Bia Berek* serta pengrajin yang menjalankan usaha tenun ikat secara individual, hasil penelitian dapat dijadikan tolok ukur untuk mengembangkan usaha kerajinan tenun ikat yang sedang dijalankan dengan memperhatikan faktor-faktor keberhasilan usahanya, sehingga faktor keberhasilan tersebut dapat ditingkatkan demi keberlanjutan usaha dan keberhasilan usahanya.
2. Bagi praktisi, peneliti memberikan saran kepada masyarakat luas, pelaku usaha mikro kecil menengah yang sedang menjalankan usahanya untuk memperhatikan, mengetahui pentingnya faktor keberhasilan usaha tersebut baik dari segi keuangan maupun non keuangan, untuk dapat dijadikan kekuatan, peluang dan potensi dalam mencapai target keberhasilan usaha yang diinginkan.
3. Bagi penelitian berikutnya, peneliti dapat melaksanakan penelitian untuk mengkonstruksi faktor keberhasilan pengrajin tenun ikat didaerah lainnya, sehingga dapat ditemukan pembanding, pembeda



faktor keberhasilan pengrajin tenun ikat yang menjalankan usaha kerajinan tenun ikat diberbagai daerah. Kemudian peneliti juga dapat melakukan penelitian untuk mengkonstruksi faktor keberhasilan usaha pada pelaku usaha yang bergerak dalam industri usaha selain industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat.





## DAFTAR PUSTAKA

Boddy, C. R. (2016). Sample Size for Qualitative Research. *Qualitative Market Research: An International Journal*, Volume 19, 426-432.

Beaver, G. (2002). *Small Business, Entrepreneurship, and Enterprise Development*. Harlow: Pearson Educational.

Creswell, J. W. (1998). *Qualitatif Inquiry and Research Design*. London: Sage Publications.

Creswell, J. W. (2007). *Qualitatif Inquiry and Research Design*. Chossing Among Five Approaches. 2nd ed. California: Sage.

Elizabeth Walker and Alan Brown. (2011). What Success Factors are Important to Small Business Owners?. *International Small Business Journal*. SAGE Publications (London, Thousand Oaks and New Delhi), Vol 22(6): 577-594.

Forsait, D. and Hall, J. (2000) *Financial Performance and the Size of a Business. Proceedings of 45th ICSB World Conference 'Entrepreneurial SME's – Engines for Growth in the Millennium'*. Brisbane: International Council for Small Business. [CD-ROM]

Hidayat, Dedy N. 2003. *Paradigma dan Metodologi Penelitian Sosial Empirik Klasik*. Departemen Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Indonesia. Jakarta.

Kasmir, K. (2016). *Pengantar Manajemen Keuangan* (Kedua ed.). Jakarta: Prenadamedia.

Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia). (2012). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Bank Indonesia, Hal.17-21.

Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (Bank Indonesia). (2012). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Bank Indonesia, Hal.51-58.

Lincoln, YS. & Guba, EG. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Newbury Park, CA: Sage Publications.

Maher AL-MAHROUQ. (2010). Success Factors Of Small And Medium-Sized Enterprises (SMEs): The Case Of Jordan. *Anadolu University Journal Of Social Sciences*. Cilt/Vol.: 10- Sayı/No: 1 : 1-16.

Marlow, S. and Strange, A. (1994) 'Female Entrepreneurs: Success by Whose Standards?', in M. Tanton (ed.) *Women in Management: A Developing Presence*, pp. 172-84. London: Routledge.

Maxwell, J. A. (1996). *Applied social research methods series, Vol. 41. Qualitative research design: An interactive approach*. Sage Publications, Inc.

Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis*. London: Sage Publishers.

Md. Ifttekhar Arif, Zahurul Alam and Mohammed S. Chowdhury. (2013). Success Factors of Entrepreneurs of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Bangladesh. *Business and Economic Research*. ISSN 2162-4860 2013, Vol. 3, No. 2.

Neuman, William Lawrence. 2003. *Social Research Methods: Qualitative and quantitative Approaches*. Pearson Education.

Neuman, W. (2014). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches Seventh Edition*. Assex: Pearson Education Limited.

Patton, Michael Quinn. 2002. *Qualitative Research and Evaluation Methods*. 3rd Edition. Thousand Oaks. Sage Publications. Inc. California.

Small Business Development Corporation (1998) *Survey of the Small Business Opinion of Western Australia*. Perth: Small Business Development Corporation.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods For Business* (Sixth ed.). Chichester: John Wiley & Sons Ltd.

Suhana M. Ali, Khadijah M. Radzi and Mohammad Nazri. (2017). The Impact Of Internal Factors On Small Business Success: A Case Of Small Enterprises Under The FELDA Scheme. *Asian Academy of Management Journal*, Vol. 22, No. 1, 27–55

Tampubulon, M. P. (2013). *Manajemen Keuangan (Finance Management)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Taylor, W. B. (2012). *Pengantar Manajemen Keuangan* (D. Sjahrial, Trans. Keempat ed.). Jakarta: Mitra Wacana Media.





## Lampiran 1

## TABEL PANDUAN WAWANACARA

Tema	Materi	Pertanyaan	Informan
<b>FAKTOR FINANSIAL</b>			
Aset	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aset Lancar berkaitan dengan persediaan produk olahan, kendala dalam pemenuhan ketersediaan produk olahan serta kepuasan yang dirasakan oleh konsumen.</li> <li>2. Aset Tetap berupa tempat usaha serta peralatan dan perlengkapan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Aset Lancar (berupa produk Olahan kain tenun ikat)               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah kain tenun ikat yang diproduksi selalu mencukupi persediaan yang dibutuhkan oleh konsumen?</li> <li>2. Apakah kain tenun ikat yang diproduksi selalu memenuhi persediaan yang disiapkan oleh pengrajin?</li> <li>3. Apakah ada kendala dalam pemenuhan ketersediaan produksi kain tenun?</li> <li>4. Kepuasan seperti apa yang diungkapkan oleh konsumen dengan ketersediaan produksi kain tenun yang selalu ada?</li> </ol> </li> <li>b. Aset Tetap (berupa tempat usaha serta peralatan dan perlengkapan)               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah ibu/sdri mempunyai tempat usaha tenun ikat selain dirumah sendiri?</li> <li>2. Apakah tempat usaha ini sudah sangat membantu ibu/sdri dalam menjalankan usaha tenun ikat ini?</li> <li>3. Apa saja peralatan dan perlengkapan yang dimiliki dan menunjang usaha tenun ikat ibu/sdri?</li> <li>4. Apakah ibu/sdri merasa puas dengan peralatan dan perlengkapan yang ada sekarang?</li> </ol> </li> </ol>	Ketua, Sekertaris, Bendahara dan Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i> .

Sumber: Diolah Sendiri (2020)

Tabel Panduan Wawancara (Lanjutan 1)

Tema	Materi	Pertanyaan	Informan
Perputaran Usaha	<ol style="list-style-type: none"> <li>Mekanisme dalam mengolah perputaran uang dari hasil penjualan produk olahan kain tenun.</li> <li>Kendala dalam menjalankan mekanisme perputaran usaha tersebut.</li> <li>Upaya dan strategi yang dilakukan untuk memperlancar perputaran uang dari setiap hasil penjualan produk olahan kain tenun.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Industri pengolahan seperti kerajinan tenun ikat, tentunya perputaran usahanya berdasarkan pada produk yang tersedia sehingga mempengaruhi penjualan dan hasil yang didapatkan. Apakah ibu/sdri tidak merasa terbebani dengan perputaran uang yang terbilang sedikit lebih lama daripada usaha lainnya seperti makanan/minuman?</li> <li>Apakah ada strategi khusus yang dimiliki ibu/sdri dalam memperlancar perputaran usaha tenun ikat ini, yang mana diketahui untuk menghasilkan satu kain tenun ikat membutuhkan proses pengerjaan yang lama?</li> <li>Apakah ibu/sdri merasa ada kendala dengan perputaran usaha yang lama?</li> <li>Jika tidak ada kendala, bagaimana mekanisme perputaran uang yang masuk dan keluar dari usaha tenun ikat ini?</li> </ol>	Ketua, Sekertaris, Bendahara dan Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i> .

Sumber: Diolah Sendiri (2020)

Tabel Panduan Wawancara (Lanjutan 2)

Tema	Materi	Pertanyaan	Informan
Arus Kas	Uang yang masuk dan keluar dari awal pembuatan produk hingga produk olahan kain tenun tersebut sampai ditangan konsumen.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dalam satu bulan berapa banyak uang yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti benang dan bahan baku lainnya?</li> <li>2. Apakah dalam proses produksi yang mana mulai dari pemasaran sampai penjualan mengeluarkan biaya? Jika mengeluarkan biaya, berapa banyak biaya yang dikeluarkan?</li> <li>3. Dari kas yang didapat selama menjalankan usaha, apakah ibu/sdri menggunakannya secara baik? Dipakai untuk investasi dan pembiayaan (modal kerja)?</li> <li>4. Dalam menjalankan usaha tenun ikat ini, dimulai dari modal sendiri atau modal didapat dari pinjaman ke bank?</li> <li>5. Apakah semua kas yang masuk dari usaha tenun ikat mencukupi kebutuhan ibu/sdri?</li> <li>6. Dari kas yang masuk digunakan untuk keperluan seperti apa?</li> </ol>	Ketua, Sekertaris, Bendahara dan Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i> .

Sumber: Diolah Sendiri (2020)

Tabel Panduan Wawancara (Lanjutan 3)

Tema	Materi	Pertanyaan	Informan
Struktur Biaya dan Pendapatan Usaha	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Struktur biaya berkaitan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha dalam menjalankan usaha kerajinan tenun ikat.</li> <li>2. Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan kain tenun ikat untuk digunakan kembali sebagai biaya operasional untuk menjalankan usaha dan tabungan yang disimpan oleh pelaku usaha kerajinan tenun ikat.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Struktur Biaya               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah dalam menjalankan usaha tenun ikat ini, dikeluarkan biaya sewa, seperti biaya sewa lokasi untuk menjual kain tenun?</li> <li>2. Apakah ada biaya sewa lainnya yang dikeluarkan untuk menunjang usaha tenun ibu/sdri? Seperti kendaraan atau peralatan dan perlengkapan untuk memproduksi kain tenun?</li> <li>3. Bagaimana mekanisme biaya yang dilakukan oleh ibu/sdri dalam mengelola usaha tenun ikat?</li> <li>4. Apakah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk biaya operasional usaha dapat dipenuhi dan cukup untuk menunjang keberlangsungan usaha ini?</li> <li>5. Biaya operasional yang digunakan dalam usaha tenun ibu/sdri berupa biaya untuk apa saja?</li> </ol> </li> <li>b. Pendapatan Usaha               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Usaha industri olahan seperti tenun ikat tentunya 100% pendapatan usaha didapat dari pembeli/konsumen. Apakah ibu/sdri memiliki pelanggan tetap untuk menjual</li> </ol> </li> </ol>	Ketua, Sekertaris, Bendahara dan Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i> .





Tabel Panduan Wawancara (Lanjutan 5)

Tema	Materi	Pertanyaan	Informan
Sumber Daya Manusia	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pihak eksternal yang membantu dalam memperlancar usaha kerajinan tenun ikat dari pelaku usaha.</li> <li>Pelatihan yang diberikan untuk mengembangkan kemampuan sumber daya manusia tersebut.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Apakah dalam menjalankan usaha tenun ikat ini ibu/sdri dibantu oleh orang lain?</li> <li>Apa alasan ibu/sdri menggunakan atau tidak menggunakan bantuan orang lain untuk menjalankan usaha ini?</li> <li>Jika menggunakan tenaga orang lain apakah ada pelatihan khusus terkait pengerjaan tenun ikat yang ibu/sdri berikan?</li> </ol>	Ketua, Sekertaris, Bendahara dan Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i> .
Teknologi	Kemampuan penggunaan teknologi untuk menunjang keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat dari setiap pelaku usaha.	<ol style="list-style-type: none"> <li>Apakah ibu/sdri menggunakan media teknologi untuk menunjang usaha tenun ikat ini?</li> <li>Apakah penggunaan teknologi tersebut membantu keberhasilan usaha tenun ikat?</li> </ol>	Ketua, Sekertaris, Bendahara dan Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i> .
<b>FAKTOR LAINNYA</b>			
Faktor lainnya	Faktor lain yang mendorong keberhasilan usaha kerajinan tenun ikat <i>Bia Berek</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Apakah ada faktor lain yang mendorong ibu/sdri untuk menjalankan usaha ini?</li> <li>Apakah faktor tersebut menjadi faktor keberhasilan lainnya yang dialami sendiri oleh ibu/sdri sebagai pelaku usaha tenun ikat?</li> </ol>	Ketua, Sekertaris, Bendahara dan Anggota Kelompok Tenun Ikat <i>Bia Berek</i> .

Sumber: Diolah Sendiri (2020)



## FOTO-FOTO KEGIATAN PENELITIAN

Judul : Konstruksi Faktor Keberhasilan Pengrajin Tenun Ikat  
Lokasi : Desa Kureru, Kelurahan Manumutin-Kota Atambua, Kabupaten Belu



Keterangan : Proses memasak secara tradisional daun tinta dan daun gamal untuk mendapatkan warna hitam, yang selanjutnya hasil warna hitam dari air, digunakan untuk pencelupan *futus* (benang yang sudah diikat membentuk motif tertentu).



Keterangan : Pencelupan *futus* kedalam wadah yang berisi pewarna dari tumbuhan-tumbuhan yang sedang diolah. Proses ini dilakukan berulang-ulang sampai *futus* berubah menjadi warna yang diinginkan.







FOTO-FOTO CONTOH KAIN TENUN YANG DIPRODUKSI OLEH PENGRAJIN  
TENUN IKAT BIA BEREK



kain TENUN warna alami

kain tenun warna alam coklat













**FOTO-FOTO PRODUK YANG DIKREASI DARI KAIN TENUN OLEH  
PENGRAJIN TENUN IKAT BIA BEREK**



**ganci kain tenun**

Keterangan : Menjual kain tenun adalah hal utama yang dijalankan dalam usaha kerajinan tenun ikat di kelompok tenun ikat Bia Berek. Namun, mereka juga mengupayakan segala kemampuan lain untuk menghasilkan beberapa produk yang juga dapat bernilai guna seperti tas, aksesoris, taplak meja, gantungan kunci dari kain tenun.



**FOTO-FOTO GALERI UNTUK MENJUAL HASIL TENUN DARI  
PENGRAJIN DI KELOMPOK TENUN IKAT BIA BEREK**



Keterangan : Didalam galeri terdapat dua etalase besar untuk menyimpan kain tenun dari pengrajin untuk dijual.



**FOTO-FOTO PENELITI DENGAN INFORMAN YANG ADALAH PENGRAJIN  
KELOMPOK TENUN IKAT BIA BEREK**



(1)



(2)



(3)



(4)



(5)