

PENGELOLAAN USAHA INDUSTRI KERAJINAN TIKAR MENDONG MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK DI DESA LENEK KECAMATAN LENEK KABUPATEN LOMBOK TIMUR

Akhmad Jufri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

jufi.akhmad@gmail.com

Muaidy Yasin

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

muaidyyasin@unram.ac.id

Sahri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

sahri.feb@unram.ac.id

Wahyunadi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

rosewahyu99@gmail.com

Article History:

Received: 28 Maret 2021

Revised: -

Accepted: 6 Juni 2021

DOI:

10.29303/abdimassangkabi
ra.v1i2.30

Abstrak: Keberadaan industri tikar mendong di Desa Lenek Kecamatan Lenek Kabupaten Lombok Timur dari tahun ke tahun terlihat hampir punah. Tidak berkembangnya usaha kerajinan tikar mendong ini disebabkan karena produknya kurang diminati konsumen. Produk tikar mendong bersaing oleh tikar plastik dan karet yang dinilai lebih tahan terkena air dan desainnya menarik. Atas dasar fenomena di atas maka dipandang penting melakukan pengabdian kepada masyarakat terkait pengelolaan usaha industri kerajinan tikar mendong. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengelolaan usaha kerajinan tikar mendong melalui diversifikasi produk dengan pengembangan desain berbagai bentuk produk. Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan metode penyuluhan sekaligus focus discussion group serta pendampingan. Hasil kegiatan pengabdian menunjukkan perajin memahami pengembangan usaha melalui diversifikasi produk dengan berbagai desain dan modifikasi bentuk produk, mampu menghitung biaya keuntungan usaha, serta memahami strategi memasarkan produksi tikar mendong melalui strategi produk, harga dan saluran distribusi.

Kata kunci : pengelolaan usaha, tikar mendong, diversifikasi

Pendahuluan

Tidak dapat dipungkiri bahwa industri kecil dan industri rumah tangga memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian dalam aspek penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, pengembangan ekonomi daerah serta perolehan devisa negara. Jumlah usaha mikro dan kecil di Nusa Tenggara Barat tahun 2018 sebanyak 96.205 unit dan khusus di Kabupaten Lombok Timur terdapat sebanyak 16.564 unit¹. Salah satu industri mikro di kabupaten Lombok timur yaitu industri kerajinan Tikar Mendong yang ada di Desa Lenek Kecamatan Lenek. Puncak perkembangan industri tikar mendong pada tahun 1985 yang dicerminkan oleh banyaknya perajin tikar mendong, yaitu terdapat sebanyak 500 orang perajin. Pada saat ini setiap rumah tangga terdapat perajin tikar mendong.

Keberadaan industri tikar mendong saat ini dari tahun ke tahun hampir punah. Hal ini terlihat dari semakin sedikit jumlah perajinnya. Jumlah perajin sampai tahun ini tersisa sebanyak 150 orang dan aktif memproduksi sebagai mata encaharian utama sebanyak 30 orang perajin². Sebagian besar perajin tikar mendong beralih profesi sebagai buruh tani, buruh bangunan dan tukang ojek. Kondisi ini disebabkan karena penghasilan dari usaha sebagai perajin tikar mendong kurang dapat menjamin pemenuhan kebutuhan hidup keluarga.

Berbeda dengan jenis industri rumah tangga lainnya di Kabupaten Lombok timur seperti industri kerupuk terigu yang terdapat di Kecamatan Sakra Lombok Timur yang memberikan pendapatan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Usaha kerupuk terigu di Kecamatan Sakra Lombok Timur memiliki peran dalam perolehan pendapatan keluarga. Pendapatan rata-rata ibu rumah tangga dari usaha kerupuk terigu sebesar Rp 1.110.675 per bulan. Ini menggambarkan usaha kerupuk terigu sangat layak dikembangkan untuk memberi rangsangan positif terhadap pengembangan industri kecil di Kabupaten Lombok timur khususnya³.

Tidak berkembangnya usaha kerajinan tikar mendong ini disebabkan karena harga relatif rendah dan pasarnya terbatas yaitu kurang diminati konsumen. Hal ini terjadi karena produk Tikar Mendong tersaingi oleh tikar produk pabrik yang berbahan plastik dan karet. Produk tikar plastik dan karet lebih diminati karena lebih tahan air, lebih praktis

¹ Badan Pusat Statistik, Provinsi Nusa Tenggara Barat Dalam Angka 2020, BPS Provinsi Nusa Tenggara Barat, Katalog 1102001.52 (2020): 281-282

² Data jumlah perajin tikar mendong, Desa Lenek, kecamatan Lenek 2020

³ Syahdan dan Husnan, 2019, Peran Industri Rumah Tangga (Homeindustry) Pada Usaha Kerupuk Terigu Terhadap Pendapatan Keluarga Di Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur, Manazhim :Jurnal manajernen dan Ilrnu Pendidikan Volume 1, Nornor 1, STIT Palapa Nusantara Lornbok NTB, (Februari 2019): 45-63

dan desainnya menarik. Sementara tikar mendong kurang tahan lama bila terkena air dan design kurang menarik. Oleh karena itu dalam pengembangan produk tikar mendong harus memperhatikan keunggulan produk pesaingnya. Delapan hal penting yang perlu diketahui para pesaing yaitu macam produk yang dihasilkan, strategi penentuan harga, volume produksi yang dihasilkan, pasar yang dikuasai, strategi *product mix*, cara pemasarannya, cara distribusi produk yang dihasilkan dan strategi promosinya⁴.

Kondisi Produk Tikar Mendong Di Desa Lenek Kecamatan Lenek Kabupaten Lombok Timur ini Senada dengan Produk Tikar Mendong yang ada di Di Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya. Industri tikar mendong sulit mendapatkan pekerja, peralatan masih alat tradisional, memproduksi satu jenis produk dan pemasaran di wilayah local. Kondisi ini menuntut peran pemerintahan, peran pembinaan yang dapat memunculkan inovasi-inovasi, peran pebisnis, lembaga keuangan sebagai modal pembiayaan, peran media sebagai informasi promosi⁵.

Produk tikar mendong yang dihasilkan di Desa Lenek beragam ukuran seperti 1 Mx1,5 M (meter), 3Mx1M, 1 Mx2M dan 2M x 3M, Motiv warna hanya berbeda sedikit pada garis lurus yang memanjang saja. Harga jual tikar mendong yang berukuran 1M x1,5 M seharga Rp 25.000,- sedangkan ukuran 3 M x 1M dijual seharga Rp 50.000,-. Sebagai pembandingan harga tikar hasil pabrikan berbahan plastik di kota Mataram yang ukuran 1 M x 1,8 M seharga Rp 27.000,- sampai Rp 30.000,-. Sedangkan harga tikar berbahan karet dengan berbagai motif yang berukuran 1,2 M x 1,5 M seharga Rp 35.000 sampai Rp 40.000,-. Tikar berbahan plastik dan karet lebih disukai konsumen karena lebih awet atau tahan lama, aman terkena air atau tidak mudah rusak, lebih praktis dilipat dan terdapat berbagai motif atau gambar warna yang menarik. Sementara tikar mendong tidak tahan bila terkena air sehingga mudah rusak dan sulit dibersihkan bila terkena kotoran yang lengket seperti tumpahan kopi, bumbu-bumbuan dan lain-lain.

Dalam pengelolaan usaha , perajin tikar mendong belum mampu menghitung secara benar biaya persatuan produk tikar yang dihasilkannya guna menentukan harga jual yang layak sehingga terdapat keuntungan ekonomi yang wajar. Sementara ini perajin hanya menghitung biaya bahan baku utama dan ditambah sedikit margin dalam menentukan harga jual produk. Belum memasukkan biaya tenaga kerja dalam proses produksi. Demikian pula perajin belum memahami strategi pemasaran produk yang dapat memperluas jaringan pemasaran produk tikar mendong yang dihasilkannya.

⁴ Soekartawi, Pengantar Agroindustri, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta (2000):83

⁵ Hanipah Eva, Analisis Sentra Industri Kerajinan Mendong Di Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya , (2017).

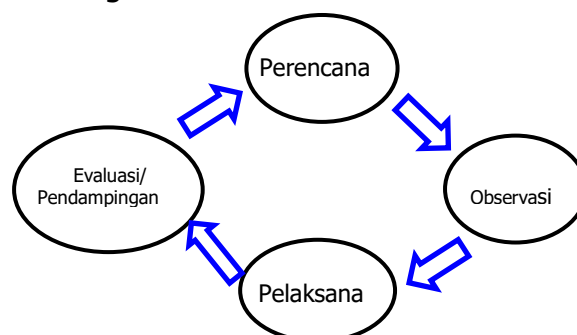
Mengacu kondisi perajin tikar mendong yang ada di Desa Lenek Kabupaten Lombok timur maka dirasa perlu untuk memberikan penyuluhan dan pemahaman untuk melakukan inovasi perubahan design atau motif tikar mendong dan diversifikasi bentuk produk menjadi taplak meja, hiasan dinding, alas gelas, alas piring, dan berbagai asesoris tas serta memberikan pemahaman perhitungan biaya, keuntungan usaha dan pemasaran produk.

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada perajin tikar mendong di Desa Lenek Kecamatan Lenek Kabupaten Lombok Timur terkait perihal pengembangan design atau motif tikar mendong dan diversifikasi bentuk produk, produk, perhitungan biaya dan keuntungan usaha, serta pengetahuan pemasaran produk. Pengabdian ini diharapkan memberi manfaat kepada perajin tikar mendong dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengembangkan usahanya kerajinannya melalui pengembangan design dan diversifikasi produk, mampu menghitung biaya persatuan produksi dan keuntungan usaha, serta memiliki strategi pemasaran produksi tikar mendong dan dapat mengelola keuangan usaha dengan baik.

Metode

Sasaran atau subyek pengabdian ini adalah perajin tikar mendong yang ada di Desa Lenek Kecamatan Lenek Kabupaten Lombok Timur. Perajin tikar mendong ini terkonsentrasi di Dusun Paok Pondong Desa Lenek. Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Dusun Paok Pondong Desa Lenek, bertempat di rumah kepala Dusun. Metode pengabdian dilaksanakan dalam bentuk penyuluhan dan FGD (*focus group discussion*) serta pendampingan setelah pelaksanaan pengabdian.

Pengabdian dilaksanakan mulai dari perencanaan, observasi, pelaksanaan kegiatan dan pendampingan/evaluasi. Tahapan proses pengabdian sesuai bagan berikut:



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat

Tahap perencanaan :

Melakukan kajian perencanaan pengabdian kepada masyarakat dengan mengacu payung pengabdian kepada masyarakat universitas mataram dan kelompok bidang ilmu yang ada di FEB Unram yaitu ilmu

ekonomi dan studi pembangunan. Aspek yang dikaji meliputi subyek, obyek, lokasi, manfaat/urgensi dan metode pelaksanaan pengabdian. Demikian pula perencanaan output/luaran utama dan tambahan dari kegiatan pengabdian ini. Diputuskan bahwa akan dilaksanakan pengabdian kepada masyarakat terkait pengelolaan usaha industri kerajinan tikar mendong melalui diversifikasi produk di desa lenek kecamatan lenek kabupaten lombok timur. Metode pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan metode penyuluhan, FGD dan pendampingan.

Tahap Observasi :

Melakukan observasi lapangan ke lokasi sasaran pengabdian untuk memastikan subyek, obyek, lokasi dan metode pelaksanaan pengabdian serta memastikan mitra dalam pelaksanaan pengabdian. Pada tahap ini dilakukan diskusi bersama perajin dan mitra (ketua kelompok perajin tikar mendong dan kepala dusun paok pondong) serta menyepakati kehadiran perajin, waktu dan tempat pelaksanaan pengabdian.

Tahap Pelaksanaan :

Melakukan kegiatan pengabdian sesuai kesepakatan pada saat observasi. Kegiatan pengabdian dihadiri oleh perajin tikar mendong bersama mitra yaitu ketua perajin tikar mendong dan kepala Dusun Paok Pondong. Pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan metode penyuluhan sekaligus FGD (*focus group discussion*), latihan perhitungan biaya persatuan produk dan keuntungan persatuan produk. Materi penyuluhan dan FGD yang diberikan meliputi materi design produk, perhitungan biaya dan keuntungan, strategi pemasaran dan alokasi pendapatan usaha.

Tahap Evaluasi/pendampingan :

Melakukan evaluasi sekaigus pendampingan terhadap perajin dalam mengelola usaha kerajinannya. Guna menjamin keberhasilan kegiatan pengabdian maka dilakukan pemantauan dan pembinaan lebih lanjut untuk mengetahui dan mengevaluasi pengelolaan usaha kerajinan tikar mendong. Pendampingan dilakukan secara langsung dan melalui media komunikasi handphone. Hasil evaluasi dan pendampingan dijadikan sebagai dasar pertimbangan untuk perencanaan pengabdian tahun berikutnya dalam kajian yang berbeda maupun dasar pertimbangan perencanaan penelitian.

Hasil Kegiatan Pengabdian

1. Kehadiran Peserta

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk penyuluhan dan FGD mengenai pengelolaan usaha tikar mendong di Desa Lenek Kabupaten Lombok Timur diikuti oleh 23 (dua puluh tiga) orang peserta (perajin) yang semuanya perempuan. Kegiatan pengabdian ini juga

dihadiri oleh ketua kelompok perajin tikar mendong kepala dusun Paok pondong Desa Lenek. Pendidikan perajin mulai tamat Sekolah Dasar (SD) sampai sekolah menengah atas (SMA). Penyuluhan dan FGD ini secara keseluruhan berjalan baik dan lancar. Seluruh peserta tidak ada yang meninggalkan tempat selama penyuluhan berlangsung.

2. Umpan Balik Peserta

Peserta atau perajin tikar mendong bersemangat mengikuti penyuluhan yang disampaikan tim pemateri. Peserta antusias mengikuti setiap tahapan materi penyuluhan, terlihat dari adanya diskusi dan umpan balik antar peserta dengan pemberi materi. Perajin mengemukakan berbagai faktor pendorong usaha kerajinannya dan berbagai kendala dalam pengembangan usaha kearah yang lebih maju.

Faktor pendorong yang membuat perajin bertahan sampai saat ini antara lain bahan baku mudah diperoleh dan memiliki cukup waktu untuk menganyam tikar mendong. Bahan baku tikar mendong mudah diperoleh disekitar dusun paok pondong karena beberapa perajin dan petani memiliki lahan yang ditanami pohon mendong sebagai bahan baku tikar mendong. Bagi perajin yang tidak memiliki lahan untuk ditanami pohon mendong, dapat membeli mendong kepada perajin lain yang menanam pohon mendong dan juga kepada petani yang mengusahakan tanaman mendong. Demikian juga peralatan dan bahan penolong lainnya seperti benang dan pewarna mudah diperoleh. Hal lain terungkap tersedianya waktu bagi perajin dalam membuat anyaman tikar mendong karena beberapa perajin menjadikan anyaman mendong sebagai mata pencaharian utamanya. Produk tikar mendong dapat dijual kepada pedagang pengumpul yang datang membeli sehingga pemasarannya relative terjamin terlepas dari besaran harga persatuannya.

Terungkap berbagai kendala perajin dalam mengembangkan usaha kerajinannya, antara lain harga jual, modal dan pemasaran produk langsung kepada konsumen. Harga jual produk tikar mendong dirasakan masih rendah, tidak pernah meningkat selama puluhan tahun.

3. Pemahaman Peserta Terhadap Materi Penyuluhan

Pemahaman peserta selama pemberian materi penyuluhan sebagai berikut :

a. Memahami perhitungan biaya dan keuntungan persatuan produk tikar mendong.

Perajin dalam menganyam tikar mendong, ada yang menggunakan bahan baku pohon mendong dari hasil produksi mendong yang ditanam di sawahnya sendiri dan ada juga yang membeli pohon mendong milik perajin lain atau petani yang mengusahakan tanaman pohon mendong. Oleh karena itu dalam perhitungan biaya pembuatan tikar mendong diasumsikan bahwa perajin membeli bahan baku tikar mendong.

Dalam pelaksanaan penyuluhan, perajin secara bersama menghitung biaya produksi tikar mendong untuk mengetahui biaya perlembar tikar

mendong dan keuntungan yang diperoleh perajin. Perhitungan tersebut sebagai berikut :

Lahan 6 are ditanami pohon mendong sebagai bahan baku tikar mendong dijual dengan harga Rp 1.000.000,-. Bahan baku ini dianyam menjadi 100lembar tikar mendong. Harga jual tikar mendong Rp 30.000,- per helai tikar, sehingga total nilai penjualan 100 tikar mendong senilai Rp 3.000.000,- (100x Rp 30.000,-),

Biaya produksi untuk 100 buah tikar :

Bahan baku mendong	= Rp 1.000.000,-
Benang 4 buah, a Rp 12.000	= (100/4) x 12.000 = Rp 300.000,-
Pewarna 24, a Rp 10.000,-	= (100/25) x 10.000 = Rp 40.000,-
Mengarit	= Rp 200.000,-
Total biaya 100 tikar	= Rp 1.540.000,-
Keuntungan 100 tikar	= Rp 1.540.00 - Rp 3.000.000
	= Rp 1.460.000,-

Keuntungan per lembar tikar = (Rp 1.460.000/100) = **Rp 14.600,-**

Perajin dalam satu hari maksimal memproduksi 3 tikar, sehingga keuntungan perhari sebanyak 3 x 14.600 = **Rp 53.800,-**

Dalam proses produksi terdapat beberapa perajin yang menggunakan bahan baku yang ditanggung pembeli (pedagang pengumpul) dengan pembagian 2 (dua) lembar tikar diambil oleh pemilik bahan baku dan perajin mendapat bagian 1 (satu) tikar. Kalau mendapat satu tikar berarti perajin memperoleh penghasilan sebanyak **Rp 30.000,-** per hari. Oleh karena lebih untung memproduksi tikar mendong menggunakan bahan baku milik sendiri karena dalam 1 hari mendapat 3 tikar dengan nilai keuntungan bersih sebanyak Rp.53.800,-

b. Memahami design dan modifikasi produk.

Design produk merupakan rancangan berbagai tampilan produk yang dihasilkan. Secara tidak sadar perajin memiliki berbagai desing produk yang dihasilkan, baik dari segi ukuran maupun tampilan produk. Ukuran tikar mendong yang dihasilkan perajain antara lain berukuran 1 Mx1,5 M (meter), 3Mx1M, 1 Mx2M dan 2M x 3M. Tikar mendong yang paling banyak diproduksi berukuran 1Mx2M dengan harga Rp 30.000,-. Motiv produk tikar mendong terdiri dari 6 (enam) motif yaitu 1) motif pucuk rebong, 2) motif catur, 3) motif rasi genep, 4) motif manggis, 5) motif rasi gerintik dan 6) rasi sedeng (sisir). Perajin memahami adanya berbagai ukuran dan motif tikar mendong yang merupakan berbagai alternatif produksi guna memenuhi keinginan konsumen. Dari semua motif tikar mendong diatas, motif yang paling banyak diproduksi oleh perajain adalah motif pucuk rebong karena motif ini yang paling banyak permintannya. Motif lain diproduksi bilamana ada pesanan dari pembeli. Perajin tidak berani membuat motif selain pucuk rebong karena takut pemasarannya terhambat sehingga

modal tertanam yang nantinya dapat mengganggu kelancaran usaha mereka.

Terkait dengan modifikasi atau diversifikasi produk tikar mendong, perajin memahami modifikasi produk tikar mendong menjadi berbagai bentuk produk seperti taplak meja, hiasan dinding, alas gelas, alas piring, dan berbagai asesoris tas, Memahami strategi memasarkan produk.

- c. Perajin memahami strategi pemasaran melalui strategi produk, strategi harga dan strategi saluran distribusi serta strategi promosi. Dalam memasarkan tikar mendong, perajin belum selama ini belum pernah menjual produksinya di pasar-pasar yang ada di kabupaten Lombok Timur. Selama ini yang membeli adalah pedagang pengumpul yang datang kepada perajin dalam waktu tidak tertentu sesuai kebutuhan pedagang. Terkadang membeli banyak juga terkadang membeli sedikit dalam selang waktu yang tidak menentu.

- d. Memahami sumber dan alokasi penerimaan

Perajin memahami sumber dan alokasi penerimaan hasil penjualan tikar mendong yang diusahakannya. Pendapatan yang diperoleh dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan primer seperti makanan dan pakaian keluarga serta untuk menjamin kelancaran usaha produksi tikar mendongnya. Bilamana dipandang adanya pendapatan yang lebih baru mereka tabung untuk cadangan modal membeli bahan baku mendong.

Diskusi

Kegiatan FGD mengungkap berbagai kendala dalam pengelolaan dan pengembangan usaha kerajinan tikar mendong di Desa Lenek Lombok Timur. Berbagai kendala tersebut meliputi rendahnya harga persatuan produk tikar mendong, rendahnya keuntungan usaha, kendala teknis pengembangan diversifikasi produk, lemahnya strategi pemasaran produk serta rendahnya pendapatan perajin untuk modal pengembangan usaha.

Perajin tidak memiliki bergaing dalam menentukan harga jual. Harga jual ditentukan oleh pembeli yaitu pedagang pengumpul. Perajin terpaksa menerima harga jual tersebut karena tidak pernah mencoba menjual sendiri secara langsung ke konsumen di pasar. Mereka merasa tidak mampu kalau menjual sendiri produk tikar mendong di pasar yang ada di daerah Lombok Timur, terlebih lagi di luar wilayah Lombok Timur. Hal ini beralasan karena produk tikar mendong yang dibawa belum tentu laku terjual secara cepat pada hari mereka jual dipasar. Bila tidak laku terjual perajin akan rugi biaya transportasi.

Perajin kekurangan modal untuk membeli bahan mendong pada saat pesanan tikar mendong banyak oleh pedagang pengumpul. Pesanan produk yang relatif banyak itu dalam periode waktu yang tidak menentu dari pedagang pengumpul, terkadang 3 sampai 5 bulan. Dilain pihak pedagang pengumpul ingin pesannya secepatnya dipenuhi. Kekurangan

modal bagi perajin disebabkan hasil penjualan tikar mendong sebelumnya habis untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Kendala lain berupa belum pernah mendapat pembinaan teknis dari dinas terkait atau dinas perindustrian terkait modifikasi atau diversifikasi produk menjadi bentuk lain seperti taplak meja, hiasan dinding, alas gelas, alas piring, dan berbagai asesoris tas. Perajin sendiri tidak mampu membuat modifikasi produk yang berbahan baku tikar mendong karena modifikasi produk ini membutuhkan keahlian atau keterampilan tertentu, bahan pelengkap lainnya seperti kain dan peralatan lain seperti mesin jahit untuk membuat produk dimaksud.

Kendala yang dihadapi perajin tikar mendong merupakan kendala umum yang dihadapi pengusaha industri umumnya. Permasalahan yang umum dihadapi oleh IKM adalah keterbatasan modal kerja (investasi), kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan tenaga kerja dengan tingkat keahlian yang tinggi atau dengan kata lain kualitas SDM rendah, kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi, keterbatasan komunikasi, biaya yang tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks, khususnya dalam pengurusan izin usaha, dan ketidakpastian ekonomi akibat dari peraturan-peraturan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tidak menentu arahnya⁶.

Penghasilan perajin bila menggunakan bahan baku mendong milik sendiri sebesar Rp 53.800,- per hari dengan waktu kerja pagi sampai sore. Bila menggunakan bahan baku mendong milik orang lain (pedagang pengumpul) mendapat penghasilan Rp 30.000,- per hari. Pendapatan ini lebih rendah dibandingkan dengan upah buruh tani yaitu sebesar Rp 60.000, sampai Rp 80.000,- per hari kerja dari pagi sampai sore hari dan upah setengah hari (pagi hari sampai siang) sebesar Rp 30.000,-. Demikian pula jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan Upah Minimum Provinsi (UMP) tahun 2020 sebesar Rp 2,183 juta. Kondisi ini menunjukkan bahwa *opportunity cost* perajin lebih rendah dibandingkan sebagai buruh tani. *Opportunity cost* (biaya peluang) merupakan manfaat yang di korbankan pada saat memilih satu diantara beberapa alternative kesempatan untuk memperoleh benefit yang dikorbankan pada saat memilih satu diantara beberapa alternative kesempatan untuk memperoleh benefit laba atau keuntungan⁷. Meskipun demikian bagi perajin bahwa pekerjaan sebagai buruh tani dinilai bersifat musiman dan kesempatan kerja sebagai buruh tani di desa Lenek relatif terbatas,

⁶ Tambunan, Perekonomian Indonesia, Bogor, PT. Ghalia Indonesia, (2009:75)

⁷ Darsono Prawironegoro, Purwati, Ari.. Akuntansi Manajemen. Jilid 1. Edisi keempat. Erlangga. Jakarta, (2009:22)

Terungkap dalam FDG bahwa perajin antusias melakukan modifikasi produk, namun diperlukan keterampilan teknis untuk membuat berbagai modifikasi produk tersebut. Disamping itu diperlukan peralatan tambahan untuk membuat produk tersebut seperti kebutuhan mesin jahit untuk membuat produk tersebut. Misalnya untuk membuat tas kain yang menggunakan asesoris tikar mendong, maka diperlukan keterampilan menjahit tas dan menjahit bagian tikar mendong yang disematkan pada tas tersebut. Demikian pula tikar mendong yang dibuat menjadi alas gelas maupun piring memerlukan kain yang harus dijahit pada pinggiran maupun hiasan alas gelas dan piring tersebut.

Perajin menyadari kendala untuk membuat berbagai modifikasi produk diatas, terutama butuh modal untuk membeli mesin jahit dan juga perlu tambahan keterampilan menjahit. Kendala teknis ini membutuhkan campur tangan pemerintah melalui dinas terkait untuk memberikan bantuan peralatan, kemitraan dan pembinaan yang intensif. Peranan pemerintah daerah melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UKM dan Dewan Kerajinan Nasional Daerah (DEKRANASDA) dalam memberikan bimbingan/penyuluhan/ pelatihan serta menyelenggarakan pameran/expo dan fasilitasi lainnya terbukti mampu mendorong upaya meningkatkan daya saing UKM secara signifikan, hanya saja intensitasnya masih kurang⁸.

Perajin telah memiliki berbagai motif produk tikar mendong yang merupakan bagian dari strategi produk dalam memasarkan produksinya, namun perajin belum percaya diri untuk memproduksi selain motif pucuk rebong. Terkait dengan strategi harga, perajin tidak memiliki kekuatan atau *bargaining power* dalam menentukan harga persatuan produk tikar mendong. Harga secara dominan ditentukan oleh pembeli atau pedagang pengumpul. Sementara dilain pihak perajin butuh uang untuk kelancaran usahanya dan kebutuhan biaya hidup. Demikian pula dengan strategi distribusi yang tidak jalan karena perajin pasif dalam menjual produksinya secara lansung ke konsumen. Juga strategi promosi yang belum berjalan baik. Selama ini pengenalan produk dari mulut kemulut para sahabat perajin. Perajin tetap memperkenalkan produk tikar mendongnya kepada para sahabat atau kenalan baru mereka kenapun mereka pergi dan dimanapun mereka bertemu dengan cara menceritakan tikar mendong yang diproduksi.

Mengacu fenomena pemasaran produk yang dilakukan perajin tikar mendong maka dapat dikatakan strategi pemasarannya masih lemah baik menyangkut strategi produk, harga dan saluran distribusi serta promosi. Strategi pemasaran Usaha Kecil Menengah (UKM) Kerajinan rotan di Desa Delas Kecamatan Air Gegas Kabupaten Bangka Selatan adalahs strategi S-

⁸ Rahayu Dewi, Muzdalifah, Nuryadin M. Rusmin, Rakhmatullah Akhsanul, Potensi Dan Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Anyaman Di Kabupaten Tapin, jurnal Ecoplan Vol. 1 No. 1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampungmangkurat, (April 2018) : 27-35

O (kekuatan-peluang) yakni menjaga kualitas produk untuk meningkatkan daya saing, memperluas jaringan pemasaran dan pelayanan yang memuaskan, strategi W-O (kelemahan-peluang) yakni meningkatkan media promosi produk dan perlu adanya bantuan pemerintah dalam bentuk binaan, strategi S-T (kekuatan -ancaman) yakni mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk dan pembuatan toko UKM kerajinan rotan, dan strategi W-T (kelemahan-ancaman) yakni memperluas jaringan pemasaran dengan pemanfaatan media promosi secara maksimal dan menciptakan produk berkualitas. Penerapan strategi pemasaran memberikan dampak terhadap pelolehan pendapatan. pendapatan rata-rata perbulan pengrajin rotan sebesar Rp2.478.333,- per bulan⁹. Pelaksanaan strategi pemasaran yang baik akan memberikan dampak terhadap peningkatan volume penjualan dan pendapatan pengusaha. Demikian halnya bila perajin tikar mendong dapat menerapkan strategi pemasaran yang baik akan dapat meningkatkan volume penjualan produk tikar mendongnya dan pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan.

Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian pengelolaan usaha industri kerajinan tikar mendong di Desa Lenek Kecamatan Lenek Kabupaten Lombok Timur adalah :

1. Perajin tikar mendong mengikuti setiap tahapan materi penyuluhan pengelolaan usaha tikar mendong, terlihat dari diskusi, FGD dan umpan balik antar peserta dengan pemberi materi.
2. Perajin tikar mendong memahami perhitungan biaya dan keuntungan persatuan produksi tikar mendong, memahami pengembangan design dan diversifikasi produk, strategi pemasaran produk serta alokasi penerimaan usaha setelah dilakukan penyuluhan dan FGD.
3. Perajin tidak memiliki kekuatan atau *bargaining power* dalam menentukan harga persatuan produk tikar mendong dimana harga ditentukan pedagang pengumpul sehingga berdampak pada perolehan pendapatan yang rendah dan *nilai opportunity cost* yang rendah.
4. Perajin tikar mendong belum menerapkan strategi pemasaran yang baik yang dapat meningkatkan volume penjualan produksinya.
5. Kegiatan penyuluhan ini dapat membuka wawasan dan motivasi perajin dalam mengelola usaha tikar mendong melalui diversifikasi produk dan pelaksanaan strategi pemasaran yang baik.

Rekomendasi :

⁹ Eko Mas, Fournita Agustina, dan Yudi Sapta Pranoto, Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah Kerajinan Rotan Yang Berbasis Potensi Lokal (Studi Kasus : Di Desa Delas Kecamatan Air Gegas Kabupaten Bangka Selatan), Jurnal PASTI Volume XII No. 3, universitas mercu Buana, (Desember 2018): 339 - 348

1. Memfungsikan kelompok perajin tikar mendong untuk menampung penjualan produksi agar memiliki kekuatan atau *bargaining power* dalam menentukan harga jual produk.
2. Dipandang perlu memperluas jaringan pemasaran produksi kepasar-pasar yang ada di Kabupaten Lombok Timur dan di luar Lombok Timur agar tidak tergantung kepada pedagang pengumpul yang datang membeli tikar mendong ketempat perajin.
3. Perlu batuan modal, peralatan dan pembinaan teknis dari dinas instansi terkait terutama dinas perindustrian Kabupaten Lombok Timur dalam rangka modifikasi dan diversifikasi produk berbahan tikar mendong.

Pengakuan :

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, karena dengan rahmat dan karuniaNYA kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul "*Pengelolaan Usaha Industri Kerajinan Tikar Mendong Melalui Diversifikasi Produk Di Desa Lenek Kecamatan Lenek Kabupaten Lombok Timur*" dapat dilaksanakan dengan baik dan lancar. Hasil kegiatan pengabdian ini dijadikan sebagai jurnal pengabdian dalam rangka memperkaya IPTEK khususnya dilingkungan Universitas Mataram. Kami tim pengabdian mengucapkan terimakasih kepada : 1) Bapak Rektor Universitas Mataram; 2) Bapak Dekan Fakultas ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram; 3) Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Mataram; 4) Kepala Desa Lenek , Kepala Dusun paok Pondong serta ketua perajin tikar mending Desa lenek Kecamatan Lenek Kabupaten Lombok Timur; 5) Semua fihak yang terlibat membantu pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.

Semoga kegiatan pengabdian kepada masyarakat, laporan akhir dan jurnal pengabdian ini dapat memberikan manfaat kepada perajin tikar mendong khususnya dan masyarakat pada umumnya dalam mengembangkan usaha usaha tikar mendong serta civitas akademika Universitas Mataram dalam rangka pengembangan IPTEK.

Daftar Referensi

- BPS, Provinsi Nusa Tenggara Barat Dalam Angka 2020, BPS Provinsi Nusa Tenggara Barat, Katalog 1102001.52 (2020): 281-282
- Darsono Prawironegoro, Purwati, Ari, *Akuntansi Manajemen*, Jilid 1. Edisi keempat, Erlangga. Jakarta, (2009:22).
- Desa Lenek, Jumlah Perajin Tikar Mendong Di Desa Lenek Kecamatan Lenek kabupaten Lombok Timur, 2020
- Eko Mas, Fournita Agustina, dan Yudi Sapta Pranoto, *Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah Kerajinan Rotan Yang Berbasis Potensi Lokal (Studi Kasus : Di Desa Delas Kecamatan Air Gegas Kabupaten Bangka Selatan)*, Jurnal PASTI Volume XII No. 3, universitas mercu Buana, (Desember 2018): 339 – 348
- Hanipah Eva, *Analisis Sentra Industri Kerajinan Mendong Di Kecamatan Purbaratu Kota Tasikmalaya*, (2017).
[http://repository.urny.ac.id/bitstream/handle/123456789/17062/12.Naska h%20Publikasi.pdf?sequence=12&isAllowed=y](http://repository.urny.ac.id/bitstream/handle/123456789/17062/12.Naska%20Publikasi.pdf?sequence=12&isAllowed=y)
- Rahayu Dewi, Muzdalifah, Nuryadin M. Rusmin, Rakhmatullah Akhsanul, *Potensi Dan Strategi Pengembangan Industri Kerajinan Anyaman Di Kabupaten Tapin*, jurnal Ecoplan Vol. 1 No. 1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampungmangkurat, (April 2018) : 27-35.
- Soekartawi, *Pengantar Agroindustri*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta (2000:83)
- Syahdan dan Husnan, *Peran Industri Rumah Tangga (Homeindustry) Pada Usaha Kerupuk Terigu Terhadap Pendapatan Keluarga Di Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur*, manazhim: Manazhim :Jurnal Manajernen dan Ilrnu Pendidikan Volume 1, Nomor 1, STIT Palapa Nusantara Lornbok NTB, (Februari 2019): 45-63.
- Tambunan, Tulus, *Perekonomian Indonesia*, Bogor, PT. Ghalia Indonesia, (2009:75).