

**PENINGKATAN KAPASITAS IBU-IBU PERAJIN TENUN IKAT “
NONA DARI” MELALUI EDUKASI BIAYA PRODUKSI DAN
PEMASARAN DIGITAL BERBASIS MEDIA SOSIAL, SUMBER
PENDANAAN MANDIRI**

Yustina Olivia Da Silva¹, Pipiet Niken Aurelia², Wilhelmina Mitan³

^{1,2,3)}Universitas Nusa Nipa

Email: yustinaoliviadasilva@gmail.com

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan dan memperkuat kapasitas kelompok ibu-ibu perajin tenun ikat nona daruk dalam hal produksi dan pemasaran serta digital marketing. Program pengabdian masyarakat ini meliputi dua fokus utama: pertama, Pemberian materi edukasi biaya produksi dan pemasaran digital berbasis media sosial, kedua Melakukan Diskusi dan Tanya Jawab terkait edukasi biaya produksi dan pemasaran digital berbasis media sosial serta pendampingan digital marketing untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pelatihan ini memberi dampak positif pad apengelolaan biaya produksi dan kemampuan pemasaran online mitra, meskipun terdapat tantangan dalam penerapan teknologi digital yang memerlukan pendampingan lebih lanjut. Program ini memberikan kontribusi terhadap peningkatan efisiensi usaha, penguatan daya saing, serta kesejahteraan ekonomi kelompok ibu-ibu perajin tenun ikat nona daruk. Berdasarkan temuan tersebut, disarankan untuk melanjutkan pendampingan dan pelatihan lanjutan untuk mengoptimalkan hasil yang telah dicapai.

Kata kunci: Biaya Produksi dan Pemasaran Digital

Abstract

This community service program aims to develop and strengthen the capacity of the Nona Daruk woven textile craftswomen group in terms of production, marketing, and digital marketing. The program focuses on two main areas: first, providing educational materials on production cost management and social media-based digital marketing; second, conducting discussions and Q&A sessions related to production cost education and social media-based digital marketing, along with digital marketing assistance to expand market reach and increase product sales. Evaluation results indicate that the training had a positive impact on partners' management of production costs and online marketing skills, although challenges remain in applying digital technology, requiring further assistance. This program contributes to improving business efficiency, strengthening competitiveness, and enhancing the economic well-being of the Nona Daruk woven textile craftswomen group. Based on these findings, continued mentoring and advanced training are recommended to optimize the outcomes achieved.

Keywords: Production Costs, Digital Marketing

PENDAHULUAN

Tenun ikat merupakan salah satu kekayaan budaya Indonesia yang tidak hanya memiliki nilai estetika tinggi, tetapi juga mencerminkan identitas dan kearifan lokal masyarakat di wilayah tertentu, termasuk di Nusa Tenggara Timur (NTT). Dalam beberapa dekade terakhir, tenun ikat mulai mendapatkan tempat di pasar nasional maupun internasional karena keunikan motif, teknik pewarnaan alami, serta proses pembuatannya yang masih tradisional dan sarat makna budaya. Salah satu kelompok masyarakat yang masih aktif menjaga tradisi ini adalah kelompok ibu-ibu perajin tenun ikat “Nona Daruk”. Kelompok ini terdiri dari para perempuan lokal yang mewarisi keterampilan menenun secara turun-temurun dari leluhur mereka. Aktivitas menenun bagi mereka tidak hanya sekadar kegiatan ekonomi, tetapi juga merupakan bagian dari warisan budaya dan identitas perempuan daerah tersebut. Namun demikian, meskipun keterampilan teknis mereka sudah mumpuni dalam menghasilkan produk tenun berkualitas, kelompok ini

masih menghadapi berbagai tantangan serius dalam pengembangan usahanya.

Tantangan utama yang dihadapi antara lain menyangkut keterbatasan dalam pemahaman manajemen usaha kecil, khususnya dalam aspek perhitungan biaya produksi dan strategi pemasaran yang relevan dengan kondisi pasar saat ini. Banyak dari ibu-ibu perajin belum memahami bagaimana menghitung harga pokok produksi secara menyeluruh, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, penyusutan alat, dan biaya tidak langsung lainnya. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan sering kali tidak mencerminkan nilai ekonomi yang sebenarnya, yang pada gilirannya berdampak pada

ketidakstabilan pendapatan dan rendahnya keuntungan.

Selain permasalahan dalam aspek biaya produksi, tantangan lainnya adalah keterbatasan dalam mengakses dan memanfaatkan teknologi digital, terutama media sosial, sebagai sarana promosi dan pemasaran produk. Di era digital seperti sekarang, kemampuan untuk memasarkan produk secara daring merupakan keharusan agar produk lokal dapat bersaing dengan produk lain yang telah lebih dahulu hadir di platform digital. Sayangnya, sebagian besar ibu-ibu perajin "Nona Daruk" belum memiliki keterampilan dalam menggunakan media sosial untuk kepentingan bisnis. Pemanfaatan teknologi masih

terbatas pada penggunaan dasar seperti komunikasi melalui WhatsApp, dan belum diarahkan untuk tujuan promosi, branding, atau transaksi penjualan.

Melihat kondisi tersebut, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang sebagai bentuk intervensi edukatif yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas ibu-ibu perajin tenun ikat "Nona Dari" dalam dua aspek utama: (1) edukasi tentang perhitungan biaya produksi secara akurat dan sederhana, serta (2) pelatihan penggunaan media sosial untuk pemasaran digital produk tenun ikat. Pendekatan ini diharapkan dapat membantu ibu-ibu perajin untuk lebih memahami nilai ekonomi produk mereka serta mampu memasarkan hasil karyanya kepada pasar yang lebih luas, baik secara lokal, nasional, bahkan global.

Kegiatan ini dilaksanakan dengan sumber pendanaan mandiri, yang menunjukkan komitmen dari tim pengabdian untuk turut serta secara aktif dalam memberdayakan masyarakat melalui kontribusi nyata, tanpa bergantung pada dukungan dana eksternal. Dengan pendanaan mandiri ini, pelaksanaan program tetap diarahkan agar berdampak langsung dan berkelanjutan bagi komunitas sasaran.

Melalui penguatan kapasitas dalam manajemen produksi dan pemasaran digital ini, diharapkan kelompok "Nona Daruk" tidak hanya mampu meningkatkan nilai ekonomis dari produk tenun ikat, tetapi juga lebih siap menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif. Lebih jauh lagi, kegiatan ini diharapkan menjadi pemicu lahirnya komunitas perajin lokal yang adaptif terhadap perkembangan zaman namun tetap menjunjung tinggi nilai-nilai budaya warisan leluhur.

Pelatihan dan pendampingan dari pihak yang berkompeten perlu diberikan untuk meningkatkan kemampuan manajemen bisnis. Berdasarkan berbagai permasalahan-permasalahan yang terjadi maka dianggap perlu melaksanakan kemitraan dengan Hoba, Kelurahan Nangalimang dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berupa Peningkatan Kapasitas Ibu-Ibu Perajin Tenun Ikat "Nona Daruk" Melalui Edukasi Biaya Produksi dan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial, Sumber Pendanaan Mandiri

METODE

Metode Pelaksanaan Program

Metode yang akan digunakan untuk pelaksanaan Peningkatan Kapasitas Ibu-Ibu Perajin Tenun Ikat "Nona Daruk" Melalui Edukasi Biaya Produksi dan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial, Sumber Pendanaan Mandiri. Pada dasarnya sosialisasi dan pendampingan ini merupakan metode yang dapat menjamin bahwa peserta dapat mengimplementasikan pengetahuannya setelah mengikuti pelatihan ini. Metode pendampingan yang digunakan yakni partisipatif.

Rencana Kegiatan

Rencana kegiatan Peningkatan Kapasitas Ibu-Ibu Perajin Tenun Ikat "Nona Daruk" Melalui Edukasi Biaya Produksi dan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial, Sumber Pendanaan Mandiri, meliputi tahapan persiapan, pelaksanaan, penulisan laporan dan evaluasi.

Tahap Persiapan

Kegiatan yang dilakukan adalah (1) Koordinasi Pelaksanaan Pelatihan dengan Mitra Penyelenggara kegiatan yaitu Kelompok Tenun Ikat Nona Daruk, (2) Menyiapkan Mekanisme Pelaksanaan pelatihan, dan (3) Menyiapkan Materi Peningkatan Kapasitas Ibu-Ibu Perajin Tenun Ikat "Nona Daruk" Melalui Edukasi Biaya Produksi dan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial, Sumber Pendanaan Mandiri.

Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan yang dilakukan adalah (1) Pemberian materi edukasi biaya produksi dan pemasaran digital berbasis media sosial, (2) Melakukan Diskusi dan Tanya Jawab terkait edukasi biaya produksi dan pemasaran digital berbasis media sosial, dan (3) Mengumpulkan dokumen pelaksanaan pelatihan berupa daftar hadir, foto dan video.

Tahap Penulisan Laporan

Penulisan laporan didasarkan pada pedoman penulisan laporan akhir PkM sesuai dengan jenis kegiatan yang dilakukan.

Tahap Evaluasi

Evaluasi pelaksanaan kegiatan pelatihan dilakukan secara mandiri untuk melihat kekurangan dan kelemahan pelaksanaan pelatihan agar dapat diperbaiki ketika akan diadakannya pelatihan lanjutan.

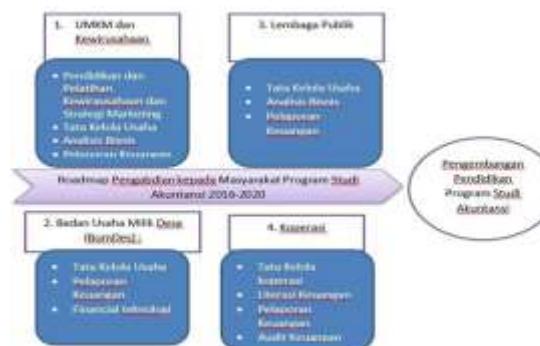
Penyelenggaraan Kegiatan PkM di UNIPA Indonesia dilaksanakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) sesuai dengan statuta UNIPA, bahwa LP2M

berfungsi untuk merencanakan, mengarahkan, mengkoordinasikan,

melaksanakan, mengevaluasi dan mengadministrasikan kegiatan penelitian dan PkM. Dalam upaya mewujudkan tercapainya sasaran yang diharapkan, sesuai dengan tujuan Pendidikan nasional, visi, misi, serta tujuan UNIPA, perlu adanya pedoman Penelitian dan PkM yang dapat menjadi landasan, acuan, dan pijakan utama bagi Dosen dalam melaksanakan kegiatan PkM sehingga pengembangan dan penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi dapat tercapai.

Pelaksanaan program PkM ini dapat dijalankan berdasarkan pada basis kemitraan, basis Riset, dan basis integrasi dengan KKN. Kelompok sasaran PkM ini berupa kelompok, organisasi pemerintah, swasta, komunitas internal ataupun eksternal kampus unipa, dan masyarakat secara keseluruhan, dimana pendekatan yang dilakukan dengan menggunakan prinsip-prinsip bersifat mendidik dan bersifat kemanusiaan. Pelaksanaan program PkM mengacu pada Standar Penjaminan Mutu PkM yang disediakan oleh LPPM UNIPA.

Berdasarkan rencana strategis LP2M UNIPA untuk 5 tahun 2016 – 2020 yang didasarkan pada Rencana Induk Pengembangan UNIPA, maka kegiatan penelitian dan PkM diarahkan untuk mengacu pada enam bidang unggulan: Energi, Kesehatan, Perikanan dan pertanian, Rekayasa Keteknikan, Soshum, Dikbud dan Seni dan Multi Disiplin. Keenam bidang unggulan ini dilaksanakan dengan mengacu pada pedoman pencapaian sasaran PkM dengan keterlibatan dari berbagai komponen diantaranya adalah Dosen, mahasiswa dan partisipasi aktif masyarakat. Roadmap PkM sesuai dengan visi misi program studi akuntansi digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Roadmap PkM

Pemberdayaan UNIPA dalam menghadapi tantangan perubahan masyarakat, menjadikan LPPM sebagai salah satu unsur lembaga penghubung, mengembangkan, melaksanakan, dan menerapkan hasil hasil penelitian kepada masyarakat dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) merupakan unsur akademik di Universitas Nusa Nipa yang menyelenggarakan kegiatan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Bertugas mengkoordinir, dan memfasilitasi kegiatan penelitian dan pengabdian masyarakat serta kegiatan ilmiah lainnya, seperti penulisan artikel ilmiah pada jurnal, dan penulisan buku ajar yang dilakukan oleh dosen Universitas Nusa Nipa, baik yang dibiayai secara internal maupun biaya eksternal.

Pelaksanaan PKM didasarkan pada kebutuhan minimal untuk mencapai keadaan ideal UNIPA yang ingin dicapai per tahun. Pelaksanaan PkM dengan mempertimbangkan pada kemampuan/potensi yang dimiliki oleh UNIPA saat ini. Tantangan terbesar dalam pelaksanaan pengembangan bidang PKM terletak pada paradigma serta mind set pada dosen tetap UNIPA.

Pengabdian kepada Masyarakat adalah pengamalan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni yang dilakukan oleh dosen/mahasiswa secara terlembaga melalui metodologi ilmiah langsung kepada masyarakat (di luar kampus yang tidak terjangkau oleh pendidikan formal) sebagai tanggung jawab UNIPA dalam usaha mengembangkan kemampuan masyarakat sehingga dapat mempercepat tercapainya tujuan pembangunan nasional, serta meningkatkan pelaksanaan visi dan misi UNIPA.

Pengamalan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni oleh UNIPA sebagai lembaga ilmiah, senantiasa dilandasi niat dan motivasi yang murni untuk mengabdi melalui metodologi ilmiah, baik dalam perencanaan, pelaksanaan maupun evaluasinya. Arti pengamalan secara langsung adalah

menyampaikan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni untuk diterapkan, dan/atau didemonstrasikan langsung kepada masyarakat luar kampus agar masyarakat dapat menerapkannya di dalam melaksanakan dan memecahkan masalah-masalah pembangunan. Pengabdian kepada Masyarakat harus dilakukan secara terlembaga mengandung arti bahwa secara resmi kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh dosen atau mahasiswa atas nama UNIPA.

Kelayakan dan komitmen UNIPA dalam mensinergikan potensi masyarakat baik dalam dunia pendidikan maupun bidang-bidang lainnya di bawah koordinasi LP2M UNIPA cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat dari pembentukan pusat-pusat layanan yang dapat melayani kebutuhan stakeholder dan masyarakat terhadap penerapan ipteks.

Kemampuan dan pengalaman LP2M UNIPA sebagai garda terdepan dalam pengejawantahan dharma ketiga dari Tri Dharma Perguruan Tinggi, yakni pengabdian kepada masyarakat relatif sudah cukup teruji. Beberapa program PkM UNIPA dalam hal ini PkM Program Studi Akuntansi dalam bentuk penerapan ipteks yang sudah berhasil dan dirasakan manfaatnya di masyarakat diantaranya adalah ada UMKM dan Kewirausahaan PkM yang dilaksanakan adalah Instruktur dan Moderator Pendidikan dan Pelatihan kewirausahaan bagi pelaku usaha kecil dan menengah di Kabupaten Sikka, Pelatihan tentang Peranan UMKM dalam Meningkatkan Perekonomian Di Kabupaten Sikka, Pemateri Berwirausaha Yang Baik Di Era Globalisasi di Kelurahan Beru Kecamatan Alok Timur, Pemateri Membangun Ekonomi Kerakyatan Kantor Kelurahan Beru, Sosialisasi Dan TOT Kelompok Perempuan Anti Human Trafficking Kabupaten Sikka (Sesion 1) Bertempat Di Aula Nara Room Maumere, dan Pemateri penyuluhan kepada masyarakat dengan tema Memulai usaha tanpa modal besar. Pada Badan Usaha Milik Desa (BumDes) PkM yang dilaksanakan adalah Memberi Pelatihan Penerapan Aplikasi Akuntansi BUMDes Berbasis Excel pada BUMDes Domus Caritas Desa Lusitada. Pada Lembaga Publik (Pemerintahan dan atau non kepemerintahan) PkM yang dilaksanakan adalah Melaksanakan tugas sebagai Direktur dan komisaris pada PT. Kopdit Obor Mas, Melaksanakan tugas sebagai Pengurus Yayasan Fultur Flores dengan jabatan sebagai Bendahara Umum, dan Melaksanakan tugas sebagai Dewan Keuangan Paroki St. Yosef Maumere dan Keuskupan Maumere. Sedangkan pada Koperasi PkM yang dilaksanakan adalah Pemateri Pendidikan Dasar Bagi Anggota Kelompok dan Unit Usaha KSP. Kopdit Tuke Jung, Pintu Air, Plelu Meluk, Narasumber pada pelatihan On The Job Training Karyawan Kopdit Obor Mas, dan Melaksanakan tugas kepengawasan dan pemeriksa sebagai pengawas di KSP. Kopdit Tuke Jung dan Ksp. Kopdit Obor Mas.

Alasan Mitra PkM

Mitra PkM terkait Pelatihan edukasi biaya produksi dan pemasaran digital berbasis media sosial, yakni kelompok tenun ikat nona daruk.

Kelayakan dan komitmen kelompok tenun ikat nona dari Hoba Kelurahan Nangalimang dalam mendukung pelaksanaan PKM Program Studi Akuntansi sangat memadai, khususnya dalam peningkatan sumber daya masyarakatnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN



Kegiatan ini diprakarsai oleh tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusa Nipa dengan kelompok tenun ikat nona daruk. Waktu Kegiatan adalah 06 Juni 2024 bertempat di kelurahan Nangalimang. Tema Materi Peningkatan Kapasitas Ibu- Ibu Perajin Tenun Ikat "Nona Daruk" Melalui Edukasi Biaya Produksi dan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial. Tujuannya adalah agar dapat membantu ibu-ibu perajin untuk lebih memahami nilai ekonomi produk mereka serta mampu memasarkan hasil karyanya kepada pasar yang lebih luas, baik secara lokal, nasional, bahkan global.



Tabel 1. Learning PMI, Quotes / Opini and Document Checklist

Learning PMI (Masing-masing 3)				
(+) Plus	(+) Minus	(!) Interesting		
<ul style="list-style-type: none"> • Peserta adalah Ibu- Ibu Perajin Tenun Ikat “Nona Daruk” 	<ul style="list-style-type: none"> • Waktunya terbatas 	<ul style="list-style-type: none"> • Kegiatan ini menambah wawasan tentang Biaya Produksi dan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial • Peserta memahami konsep nilai ekonomi produk mereka serta mampu memasarkan hasil karyanya 		
Quotes / Opini				
<p>Materi Peningkatan Kapasitas Ibu-Ibu Perajin Tenun Ikat “Nona Daruk” Melalui Edukasi Biaya Produksi dan Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial. Tujuannya adalah agar dapat membantu ibu-ibu perajin untuk lebih memahami nilai ekonomi produk mereka serta mampu memasarkan hasil karyanya kepada pasar yang lebih luas, baik secara lokal, nasional, bahkan global</p>				
Document Checklist				
Foto + CPC	Absensi	Notulensi (bila ada)	RKTL (bila ada)	Pre and Post Test Result or other tools
V	V	X	X	X
Keterangan: * wajib				
Dibuat oleh,	Wilhelmina Mitan, SE., M. Ak, Ak			
	Date: 08 Juni 2025			

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini ditujukan untuk membantu memberikan dampak positif bagi kelompok tenun ikat nona daruk, dengan meningkatkan pemahaman tentang biaya produksi dan kemampuan pemasaran digital berbasis media sosial. Hal ini diharapkan dapat membantu kelompok tenun ikat nona daruk dalam berbagai aspek yaitu:

1. Edukasi Biaya Produksi:

Memberikan pemahaman mendalam tentang komponen biaya produksi, cara menghitungnya, dan bagaimana mengelola biaya tersebut untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.

2. Pemasaran Digital Berbasis Media Sosial:

Mengajarkan strategi pemasaran digital yang efektif menggunakan media sosial, termasuk pembuatan konten yang menarik, penggunaan hashtag yang relevan, dan analisis kinerja kampanye.

3. Peningkatan Penjualan dan Jangkauan Pasar:

Meningkatkan penjualan produk atau jasa UMKM melalui pemanfaatan media sosial sebagai platform pemasaran yang efektif.

4. Pemberdayaan UMKM:

Membantu UMKM untuk lebih mandiri dalam mengelola bisnis mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dari program ini.

SARAN

Mengingat bahwa kegiatan pelatihan ini sangat penting bagi kelompok tenun ikat nona daruk, maka kegiatan ini diharapkan dapat dilaksanakan secara berkelanjutan, seperti mengadakan kegiatan pelatihan dan pendampingan lanjutan guna meningkatkan kompetensi pengelolaan dalam menyusun strategi yang tepat untuk mencapai tujuan bisnis dan agar dapat membantu meningkatkan perekonomian lokal serta kesejahteraan masyarakat dengan mengembangkan strategi bisnis yang jelas dan terarah.

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, D. (2020). Manajemen Biaya pada UMKM: Penyusunan HPP yang Tepat untuk Meningkatkan Keuntungan. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 9(1), 88-102.
- Pratama, B., & Utami, N. (2021). Implementasi Digital Marketing untuk UMKM dalam Menghadapi Persaingan Global. *Jurnal Pemasaran dan Bisnis*, 15(2), 112-125.
- Rahayu, S., & Wibowo, A. (2021). Pengelolaan HPP pada UMKM: Tantangan dan Solusi. *Jurnal Ekonomi UMKM*, 12(3), 45-59.
- Setiawan, R. (2022). Digital Marketing untuk UMKM: Tantangan dan Peluang di Era Teknologi Informasi. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 7(1), 78-91.
- Suririsno, D. (2020). Manajemen Keuangan pada UMKM: Pengelolaan HPP dan Digitalisasi Bisnis. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Arief, M., & Suryani, A. (2020). Penerapan Metode Harga Pokok Pesanan pada UMKM Konveksi di Bandung. *Jurnal Akuntansi*, 25(3), 123-135.
- Hutabarat, L. P. (2019). Strategi Digital Marketing untuk Meningkatkan Penjualan UMKM di Era Industri 4.0. *Jurnal Pemasaran dan Bisnis*, 11(2), 87-99.
- Tjahjadi, E. & Suryanto, I. (2021). Peningkatan Kapasitas UMKM melalui Penggunaan Teknologi Informasi dan Digital Marketing. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 17(1), 50-63.