



NATIONAL
CONFERENCE
ON ECONOMIC
EDUCATION
2016

 **PASCASARJANA**
ISBN 978-602-17225-5-8



Membangun Caring Economic Melalui Pendidikan

PROSIDING

NCEE 2016

National Conference on Economic Education 2016
Malang, 27 Agustus 2016

DITERBITKAN OLEH
PASCASARJANA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MALANG
2016

KAUSALITAS PERILAKU PRODUKTIF KARYAWAN PADA SENTRA TENUN IKAT BANDAR KOTA KEDIRI

Hariyono¹⁾, Ery Tri Djatmika Rudijanto Wahyu Wardhana²⁾, Budi Eko Soetjipto³⁾,
Hari Wahyono⁴⁾

¹Mahasiswa S3 Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Malang, Indonesia & Staf
Pengajar STKIP PGRI Nganjuk, Indonesia, email: hariyono@stkipnganjuk.ac.id

²Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, Indonesia, email: e_djatkika@um.ac.id

³Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, Indonesia, email:
soetjiptobe@yahoo.com

⁴Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, Indonesia, email: ayong@ekofeum.or.id

Abstrak

Tulisan ini bermaksud menganalisis strategi dan kemampuan UKM dalam meningkatkan sumber daya manusianya menghadapi pasar bebas Asean (MEA) untuk mengembangkan sebuah konsep pengukuran perilaku kerja produktif. Secara khusus bertujuan: (a) mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang perilaku organisasi dalam hal: sikap ekonomi, hubungan sosial, kesejahteraan, dan perilaku produktif karyawan; (b) Menyusun rekomendasi bagi Dinas UKM dan Koperasi Kota Kediri dalam upaya pembinaan dan pemberdayaan masyarakat pada Sentra Tenun Ikat Bandar Kota Kediri menghadapi pasar bebas Asean melalui peningkatan perilaku kerja produktif. (c) Terwujudnya pelaku UKM dan pekerja mendukung Sentra Tenun Ikat Bandar Go Online dan Go Internasional. Artikel ini merupakan gagasan konseptual, yang menggunakan pendekatan studi literatur dan hasil empiris terdahulu, yang berupaya menggambarkan teori dan empiris yang akan mengungkap tentang pentingnya penelitian tentang kausalitas perilaku produktif karyawan pada Sentra Tenun Ikat Bandar Kota Kediri. Kebaruan yang perlu menjadi kajian yaitu peningkatan kualitas sumber daya manusia yang kompeten dalam mengelola UKM, peningkatan pelaku UKM yang berorientasi pada skilled entrepreneur dalam memberdayakan pelaku UKM menjadi lebih kreatif, inovatif dan dan padat karya. Peningkatan profesionalitas SDM untuk mengatasi permasalahan mendasar UKM dengan pengukuran perilaku kerja produktif melalui sikap ekonomi, hubungan sosial, dan kesejahteraan.

Kata Kunci: Sikap Ekonomi, Hubungan Sosial, Kesejahteraan, Perilaku Produktif

Sumber daya manusia (SDM) mempunyai peran utama dalam menunjang aktivitas dan kinerja perusahaan atau organisasi. SDM adalah orang-orang yang siap, mau dan mampu memberi sumbangan kepada tercapainya sasaran organisasi (Moekijat, 2010). SDM merupakan elemen yang paling strategis dalam organisasi (Siagian, 2009) dan sangat

penting dibandingkan dengan sumber daya lain. SDM merupakan unsur yang sangat primer dalam suatu perusahaan, oleh karena itu setiap perusahaan selalu berupaya untuk memiliki SDM yang berkualitas, karena tanpa SDM yang berkualitas suatu perusahaan tidak akan berjalan dengan baik. Era globalisasi menempatkan aspek kualitas sumber

daya manusia menjadi teramat penting terutama untuk menjawab tantangan dan peluang yang ada (Suhariadi, 2013). SDM dengan produktivitas kerja yang tinggi memungkinkan untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi/ perusahaan. Tujuan tidak mungkin terwujud tanpa peran aktif karyawan (Hasibuan, 2016). Assagaf (2012) menyatakan bahwa SDM perlu memiliki *skill* atau keterampilan yang handal dalam menangani setiap pekerjaan, sebab dengan adanya *skill* yang handal maka secara langsung dapat meningkatkan kinerja karyawan. Tuntutan penyiapan sumber daya manusia yang berkualitas dan memiliki kompetensi tinggi akan menjadi sangat mendesak dan sangat penting (Suhariadi, 2013).

Kinerja sumber daya manusia merupakan salah satu faktor kunci dalam perusahaan untuk menciptakan dan memiliki suatu keunggulan kompetitif yang berkesinambungan (Laniwidyanti, dan Noermijati 2010). Manusia selalu berberan aktif dan dominan dalam setiap kegiatan organisasi, karena manusia menjadi perencana, pelaku dan penentu

terwujudnya tujuan organisasi (Hasibuan, 2016). Perhatian dan pembinaan terhadap karyawan sangatlah penting demi kelangsungan dan kemajuan organisasi agar tidak menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan.

Peningkatan produktivitas kerja hanya mungkin dilakukan oleh manusia (Siagian, 2009). Produktivitas yang optimal dapat dicapai melalui penanganan terhadap pemanfaatan sumberdaya yang digunakan secara efisien dan efektif. Karena itu, memberikan perhatian kepada unsur manusia merupakan salah satu tuntutan dalam keseluruhan upaya meningkatkan produktivitas kerja (Siagian, 2009).

Mengelola sumber daya manusia adalah bagaimana menciptakan kepuasan kerja yang dapat mempengaruhi produktivitas karyawan. Kepuasan kerja adalah sikap emosional yang menyenangkan dan mencintai pekerjaannya (Hasibuan, 2016). Kepuasan kerja berperan penting dalam memelihara karyawan yang berkualitas, meningkatkan semangat kerja karyawan dan meningkatkan loyalitas karyawan. Karyawan yang memiliki

minat dan semangat kerja yang tinggi akan mampu meningkatkan kehidupan perusahaan. Dengan minat dan semangat tersebut menjadikan mereka lebih produktif, mereka akan memberikan lebih banyak perhatian pada pekerjaannya.

Karyawan yang bekerja dengan baik diharapkan bisa meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan yang pada akhirnya membawa kesejahteraan bersama dengan produktivitas yang tinggi. Untuk itu diperlukan pemimpin yang bisa memotivasi dan mempengaruhi perilaku-perilaku kerja produktif karyawan. Berkaitan dengan pentingnya masalah sikap ekonomi, hubungan sosial, dan kesejahteraan terhadap perilaku kerja produktif karyawan, maka hal ini perlu diperhatikan pada usaha kecil dan mikro (UKM) “Sentra Tenun Ikat Bandar”, di Desa Bandar Kidul Kecamatan Mojojoto Kota Kediri, yakni merupakan industri rumah tangga (*home industry*) yang bergerak di bidang tenun ikat dengan menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM).

Permasalahan ini terjadi karena

banyak pertimbangan, salah satunya lemahnya kompetensi pengusaha sektor UKM, keterbatasan dalam kemampuan beradaptasi dengan perubahan lingkungan termasuk pasar, akses terhadap informasi dan pembiayaan, kesulitan dalam pengadaan modal yang murah, keterbatasan dalam berinovasi, perubahan teknologi yang semuanya akan berpengaruh terhadap kinerja bisnis UKM.

Berdasarkan rangkaian uraian di atas, peneliti tertarik untuk meneliti tentang pengaruh sikap ekonomi, hubungan sosial, dan kesejahteraan terhadap perilaku produktif karyawan pada Sentra Tenun Ikat Bandar Kota Kediri.

KAJIAN LITERATUR

Perilaku Produktif Karyawan

Jika ingin mengetahui definisi dari perilaku produktif, maka kita harus paham pengertian dari masing-masing kata, yaitu perilaku dan produktif. Perilaku merupakan tindakan atau aktivitas dari manusia atau semua kegiatan atau aktivitas manusia. Perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap

stimulus atau rangsangan dari luar, perilaku adalah suatu reaksi psikis seseorang terhadap lingkungannya. Produktif adalah suatu kegiatan yang menghasilkan sesuatu, atau kemauan untuk menghasilkan sesuatu atau banyak mendatangkan hasil, dengan kata lain produktif dapat diartikan sebagai menghasilkan. Jika kedua definisi digabungkan dengan konteks pekerjaan maka definisi dari perilaku produktif adalah perilaku yang dimunculkan karyawan untuk bisa mendatangkan hasil yang positif bagi perusahaan.

Sikap Ekonomi

Sikap ekonomi (economic attitude) disini lain dipengaruhi oleh pendidikan ekonomi dalam keluarga yang sekaligus memiliki pengaruh pada perilaku konsumsi seseorang. Basri (2015) Sikap ekonomi berarti seberapa jauh perasaan seseorang tentang baik atau buruknya perilaku-perilaku ekonomi, baik rasionalitas, moralitas, gaya hidup, efisiensi dalam aktivitas konsumtif, maupun efektivitas dalam aktivitas produktif. Sikap ekonomi (*economic attitude*) adalah merupakan suatu respon atau reaksi yang mempengaruhi pilihan

tindakan menurut pikiran dengan mempertimbangkan untung ruginya dalam memenuhi berbagai macam kebutuhan yang dihadapi dengan alat pemuas kebutuhan yang terbatas.

Hubungan Sosial

Hubungan Sosial adalah suatu proses tindakan yang berupa aksi dan dibalas dengan tindakan pula berupa reaksi yang dilakukan oleh seseorang dalam berhubungan dengan orang lain. proses hubungan seseorang dalam melakukan kontak maupun komunikasi dengan saling mempengaruhi baik dari segi fikiran ataupun tindakan. Interaksi ini sendiri merupakan sebuah proses sosial yang ada pada lingkungan. Hubungan Sosial disebut harmonis apabila masing-masing pihak menjalankan pekerjaannya sesuai dengan fungsi yang telah ditetapkan dengan tetap memperhatikan kepentingan pihak lain yang terkait (Suhariadi, 2005).

Kesejahteraan Karyawan

Kesejahteraan adalah sebuah kondisi dimana seorang dapat memenuhi kebutuhan pokok, baik itu kebutuhan akan makanan, pakaian, tempat tinggal, air minum yang bersih serta kesempatan untuk melanjutkan

pendidikan dan memiliki pekerjaan yang memadai yang dapat menunjang kualitas hidupnya sehingga memiliki status sosial yang mengantarkan pada status sosial yang sama terhadap sesama warga lainnya. Maka dapat diambil suatu pengertian bahwa yang dimaksud dengan tingkat kesejahteraan adalah suatu tata kehidupan dan penghidupan seseorang baik sosial material maupun spiritual yang disertai dengan rasa keselamatan, kesusilaan dan ketentraman lahir dan batin sehingga dapat memenuhi kebutuhan jasmaniah, rohaniah dan sosialnya.

METODE

Pendekatan yang digunakan adalah survey langsung kepada pengrajin, penenun dan masyarakat sekitar, dengan melakukan wawancara mengenai perilaku usaha masyarakat, aspek-aspek internal dan eksternal yang mempengaruhi pengrajin tenun ikat Bandar bertahan, dan menjadikan keputusan usaha.

HASIL

Secara Administrasi Kelurahan

Bandar Kidul merupakan salah satu wilayah yang masuk di Kecamatan Mojoroto, Kota Kediri yang mempunyai 24 Rukun Tetangga (RT) dan 4 Rukun Warga (RW) yang dikembangkan sebagai pendukung sarana pendidikan, perumahan dan industri di Kota Kediri. Kelurahan Bandar Kidul mempunyai luas 124 Hektar dengan jumlah KK sebanyak 2.470 dan jumlah penduduk sebanyak 9.663 orang yang terdiri dari 4.346 orang Laki-laki dan 5.317 orang Perempuan. Jarak antara Kelurahan dengan Pusat Pemerintahan Kota Kediri adalah 2 Km dan Pemerintahan Kecamatan adalah 1,5 Km, Lebih dari sepertiga dari luas wilayah kelurahan masih berupa tanah persawahan dan perkebunan sedangkan sisanya dimanfaatkan sebagai sarana pendidikan dan pemukiman. Rician Pemanfaatan Lahan Kelurahan: pemukiman (68 Ha), Pertanian (42 Ha) industri (3 Ha), dan Perdagangan/jasa, Sekolah dan Jalan (11 Ha)

Dalam upaya pengembangan potensi wilayah kelurahan yang mengacu pada VISI kelurahan: “Peningkatan Kualitas Pelayanan

Masyarakat dengan Sumber Daya Aparatur Kelurahan Bandar Kidul yang Profesional dan Religius”. Yang dijabarkan dalam beberapa MISI antara lain: (1) meningkatkan kualitas pelayanan masyarakat yang didasarkan pada potensi sumberdaya aparatur; (2) meningkatkan sarana dan prasarana aparatur serta wilayah yang berwawasan lingkungan; (3) meningkatkan kualitas sumber daya aparatur yang handal dan religius dalam memberikan pelayanan prima kepada masyarakat; dan (4) meningkatkan partisipasi aktif masyarakat dalam kegiatan pemerintahan, pembangunan dan kemasyarakatan serta penyelenggaraan ketentraman dan ketertiban umum.

Berdasarkan hasil survey pendahuluan yang dilakukan pada beberapa pengrajin dan pekerja/penenun tenun ikat bandar kidul, diperoleh hasil sebagai berikut:

Motivasi Pengrajin Dan Pekerja Tenun Ikat Bandar

Kelurahan Bandar Kidul Kota Kediri, terkenal dengan sentra pengrajin tenun ikat bukan mesin atau menggunakan alat tenun bukan mesin

(ATBM) masih produktif menjalankan usahanya. Kini produk tenun ikat beberapa pengrajin tenun ikat bandar telah bervariasi motifnya. Beberapa mengerjakan sarung goyor, kain untuk kemeja, baik laki-laki maupun perempuan.

Bertahannya pengrajin tenun ikat dan bertambahnya alat-alat tenun serta karyawan penenun, yang kebanyakan masih muda menunjukkan bahwa motivasi untuk melestarikan usaha tenun ikat masih tinggi. Selain itu, sebagai peluang bisnis dan mata pencaharian bagi masyarakat sekitar.

Meski pemasarannya dalam keadaan pasang surut, namun dengan kegigihan dan kesabaran usaha yang dilakukan oleh pengrajin ini tetap berlanjut. Dari sudut penghasilan karyawan, meskipun dalam kategori rendah, namun ini merupakan suatu pilihan pekerjaan.

Keputusan Usaha Berwirausaha Pengrajin Tenun Ikat Bandar

Pada tahun 2000-an pengrajin **Kain Tenun Ikat Kediri** mulai mengembangkan produknya berupa kain/baju tenun. Dengan adanya

produk baru tersebut kain tenun ikat Kediri menjadi lebih di kenal baik lokal, regional maupun nasional. Perkembangan produk baru itu juga di karenakan para pengrajin mulai sering mengikuti pameran.

Pengrajin tenun di Bandar Kidul yang menghasilkan berbagai jenis kain antara lain Sarung Goyor, Kain Tenun Sutra ataupun Semi Sutra, Syal atau Selendang, juga ada yang sudah dalam bentuk produk jadi seperti baju, seragam atau kebaya.

Berbagai motif kreasi perajin lokal menjadi ciri Tenun Ikat Bandar Kidul. Kebanyakan mengandalkan motif bunga dengan pewarnaan yang berani atau menampilkan warna-warna terang. Motif khas Kediri tersebut oleh perajin juga disebut motif ceplok atau lung.

Kain Tenun Ikat Kediri mempunyai 3 pilihan bahan yaitu misris/katun, semi sutra dan sutra. Harga kain tenun misris/katun lebih rendah dibandingkan kain tenun sutra. Motif dan warna yang tersedia sangat beragam, konsumen dapat memilih mana yang cocok untuk mereka. Jika kurang puas dengan pilihan yang ada, konsumen dapat

memesan motif dan warna yang mereka suka atau membawa desain/ccontoh sendiri.

Walaupun adanya pasang surut dalam hal pemasaran yang berakses pada pendapatan para pengrajin, namun demikian itu merupakan suatu keputusan usaha, baik usaha turun temurun yang harus dilestarikan dan dikembangkan. Beberapa pengrajin menyampaikan, karena tenun ikat bandar ini memiliki karakteristik tersendiri, maka ke depan kalau bisa dikembangkan akan mendatangkan rejeki dan kesejah-teraan. Untuk itu bagaimanapun keadaannya, ini adalah merupakan suatu pilihan pekerjaan sebagai sumber pendapatan dan kesejah-teraan.

Aspek-Aspek Internal Dan Eksternal Berwirausaha Pengrajin Tenun Ikat Bandar

Keberadaan pengrajin tenun ikat bandar adalah turun temurun dari keluarga pendahulunya, juga ada yang berdiri sendiri. Yang berdiri sendiri itu sebelumnya berasal dari mereka menjadi karyawan pada pengrajin, setelah mereka tahu tentang bagaimana menenun dan

mengelola usaha pada akhirnya mendirikan usaha tenun sendiri.

Beberapa faktor internal yang menjadikan usaha tenun ikat ini tertap *survive*, yaitu adanya dorongan untuk melestarikan, kepuasan batin karena bisa mengaktualisasikan seni serta potensi ketrampilan yang dimiliki. Sedangkan faktor eksternal-nya, meliputi peluang pekerjaan, peluang pasar tenun ikat masih menjanjikan, dan pemerintah telah membangkitkan dan pembinaan terhadap UKM. Usaha tenun ikat, merupakan kearifan lokal yang harus dilestarikan dan dikembangkan, karena tenun ikat bandar memiliki karakteristik dan pesona tersendiri dibanding dengan kain tenun yang lain.

Produk kain tenun ikat bandar memiliki nilai seni dan budaya yang tinggi, selain memiliki keragaman motif. Permintaan tenun ikat bandar oleh masyarakat di luar kota Kediri, menjadikan dorongan sendiri bagi pengrajin dan pekerja untuk tetap melestarikan usaha tenun ikat dan menjadikan tumpuhan hidup mereka.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil survey

pendahuluan sebagaimana diuraikan sebelumnya, diperoleh hasil tentang motivasi pengrajin dan pekerja tenun ikat bandar, keputusan usaha berwirausaha pengrajin tenun ikat bandar dan aspek-aspek internal dan eksternal berwirausaha pengrajin tenun ikat bandar. Maka perlu dilakukan suatu upaya membangkitkan UKM pengrajin tenun ikat bandar sebagai pelaku UKM yang potensial sebagai bagian dari perekonomian negara.

Rante (2010) menyampaikan bahwa: (1) perilaku kewirausahaan memiliki peran strategis dan telah mampu memanfaatkan peluang-peluang yang diberikan pemerintah untuk mengembangkan usaha yang dimiliki. Perilaku kewirausahaan hendaknya selalu ditingkatkan kapasitasnya agar dapat menjadikan UKM yang memiliki produktivitas yang tinggi dan usaha yang handal; (2) pembinaan UKM melalui pola pendampingan secara berkelanjutan hendaknya dibuat suatu program yang terpadu. Pembinaan yang dilakukan secara sporadis tidak akan merubah pola perilaku masyarakat untuk menjadi produktif, tapi dengan

pembinaan melalui pendampingan yang berkelanjutan akan dapat berangsur-angsur merubah pola perilaku masyarakat menjadi lebih produktif; (3) diperlukan adanya bentuk pelatihan yang berhubungan dengan wawasan dan keterampilan kewirausahaan, pembentukan sikap untuk selalu berpikir maju karena telah memiliki wawasan dan perilaku kewirausahaan.

Hisrich (2008), bahwa peran kewirausahaan dalam perkembangan ekonomi meliputi lebih dari sekedar peningkatan *output* dan pendapatan perkapita, di dalamnya mencakup prakarsa dan penetapan perubahan dalam struktur bisnis dan masyarakat.

Hendro (2011), menyatakan bahwa era baru Indonesia akan tercipta dengan adanya sistem ekonomi yang berbasis UKM dengan spirit entrepreneurship yang kuat, konseptual dan tangguh. Pada awal 2005, pemerintah telah mencanangkan seluruh bank untuk masuk dalam sektor mikro dan UKM.

Dari uraian di atas, penulis menawarkan cara untuk pemberdayaan pengrajin Tenun Ikat Bandar, yaitu: (1) memotivasi

pengrajin dan pekerja Tenun Ikat Bandar; (2) menganalisis keputusan ekonomis dalam penentuan berwirausaha; (3) solusi pemasaran produk tenun ikat melalui internet marketing; (4) pelatihan wirausaha untuk meningkatkan semangat berwirausaha; (5) mengembangkan rencana pelatihan strategis; (6) pengembangan modul wirausaha berbasis *project*, yaitu dengan (a) membuat rencana rancang bangun bentuk pelatihan dan materi kewirausahaan untuk pemberdayaan pengrajin tenun ikat bandar, (b) membuat model bentuk pelatihan, dan (3) membuat materi kewirausahaan.

Memotivasi Pengrajin dan Pekerja Tenun Ikat Bandar

Konsep teori kebutuhan McClelland menyatakan bahwa pencapaian, kekuasaan/kekuatan dan hubungan merupakan tiga kebutuhan penting yang dapat membantu menjelaskan motivasi. Kebutuhan pencapaian merupakan dorongan untuk melebihi, mencapai standar-standar, dan berjuang untuk berhasil. Kebutuhan kekuatan dapat membuat

orang lain berperilaku sedemikian rupa sehingga mereka tidak akan berperilaku sebaliknya, dan kebutuhan hubungan merupakan keinginan antarpersonal yang ramah dan akrab dalam lingkungan organisasi.

Bagaimana kebutuhan-kebutuhan ini mempengaruhi perilaku? McClelland menjelaskan bahwa setiap individu memiliki dorongan yang kuat untuk berhasil. Dorongan ini mengarahkan individu untuk berjuang lebih keras untuk memperoleh pencapaian pribadi ketimbang memperoleh penghargaan. Hal ini kemudian menyebabkan ia melakukan sesuatu yang lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Dorongan pertama ini dapat disebut sebagai kebutuhan akan pencapaian.

Terkait dengan motivasi pengrajin, C Wang & J. Redmond (2006) bahwa perencanaan strategis dalam usaha kecil terkait dengan motivasi kepemilikan bisnis. Pemilik teorientasi untuk mencapai tujuan keuangan, dan terlibat dalam perencanaan strategis. Pemilik usaha didorong oleh tujuan pencapaian pribadi misalnya, pengembangan diri,

tantangan pribadi dan pengakuan. Motivasi untuk kepemilikan usaha kecil yang beragam dan secara signifikan pemilik terpengaruh untuk mengelola bisnis mereka. Dalam kebanyakan kasus, pemilik bisnis usaha kecil dalam perencanaan strategis perlu fokus pada motivasi pribadinya.

Krishna (2013) mengatakan bahwa motivasi berwirausaha adalah kemudi pengusaha untuk mempertahankan semangat kewirausahaan di semua tindakan mereka. Motivasi menyiratkan sebuah batin yang menyebabkan orang untuk bertindak terhadap pencapaian tujuan. ini proses inspirasi dari kemudi individu dan tindakan ke arah pencapaian tujuan. Motivasi adalah psikologis internal yang mampu menghasilkan perilaku sesuai tujuan diarahkan. Motivasi adalah kekuatan dinamis menetapkan seseorang menjadi tergerak untuk melakukan tindakan.

Hendra (2011) menyatakan bahwa menanamkan motivasi dalam diri seseorang itu penting dalam menciptakan produktivitas yang tinggi, motivasi selalu ada dalam diri

seseorang dan menjadi sumber energi yang kuat untuk mencapai kesuksesannya.

Menganalisis Keputusan Ekonomis dalam Penentuan Berwirausaha

Abdullah Ghozali (2012) mereview beberapa pendapat tentang keputusan, menurut Ralp C. Davis, keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas, keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Keputusan menurut Prajudi Atmo Sudirjo, yaitu suatu pengakhiran daripada proses pemikiran tentang suatu masalah atau problema untuk menjawab pertanyaan apa yang harus diperbuat untuk mengatasi masalah, yaitu dengan menjatuhkan satu pilihan pada satu alternatif.

Pengertian pengambilan keputusan berikut merupakan beberapa pendapat dari para ahli tentang definisi pengambilan keputusan, antara lain sebagai berikut: (a) George R Terry dalam Ghozali (2012), mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai pemilihan alternatif perilaku tertentu

dari dua atau lebih alternatif yang ada; (b) Sondang P Siagian dalam Abdullah Ghozali (2012), mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dalam mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat. Dari beberapa definisi pengambilan keputusan tersebut dapat disimpulkan pengambilan keputusan merupakan suatu proses pemilihan alternatif terkait dari beberapa alternatif secara sistematis untuk digunakan sebagai suatu cara dalam memecahkan suatu masalah.

Krishna (2013) menyatakan bahwa ambisi sendirian tidak cukup untuk menjadi wirausaha. Mereka menjadi berubah menjadi pengusaha harus bekerja untuk mewujudkan ambisi tersebut. Ini membutuhkan pandangan yang positif, dorongan, memiliki modal dan infrastruktur lainnya. Faktor-faktor seperti pengalaman sebelumnya seperti aktivitas, ketersediaan modal lebih dapat diinvestasikan, dorongan dari anggota keluarga, teman-teman dan

orang lain, terus mendapatkan ide baru, produk pemasaran, bantuan pemerintah dan lain-lain, adalah beberapa faktor yang mempengaruhi motivasi kewirausahaan.

Solusi Pemasaran Produk Tenun Ikat Melalui Internet Marketing

Meningkatnya pengguna internet setiap harinya, ternyata tidak diabaikan begitu saja oleh para pelaku bisnis. Saat ini banyak pelaku bisnis yang sengaja membuat *website*, *blog*, atau membuat akun di *facebook* maupun *twitter* untuk memasarkan produk mereka. Kemajuan tersebut dirasa sangat bermanfaat untuk dijadikan sebagai salah satu strategi pemasaran bisnis.

Pemasaran bisnis melalui internet merupakan salah satu cara untuk memperluas jangkauan pasar. Melalui internet *marketing*, informasi produk Anda dapat menjangkau konsumen yang ada di daerah-daerah tanpa harus terjun langsung ke daerah tersebut untuk mempromosikan produk.

Gupta & Gupta, (2010) menyatakan bahwa sejauh ini, internet telah digunakan berbagai

eksperimentasi untuk menentukan kelayakan bisnis, menggunakan internet dapat meningkatkan peluang bisnis di berbagai industri, khususnya di industri komputer di Malaysia. Salah satu aspek tertentu dari bisnis adalah bahwa pemasaran internet memiliki dampak yang besar pada industri komputer di Malaysia. Dampak internet/pemasaran *online* di industri komputer di Malaysia dalam meningkatkan perilaku pembelian oleh konsumen.

Pemasaran melalui internet *marketing* akan memberikan kemudahan kepada para pelaku usaha untuk memasarkan produknya. Manfaat adanya pemasaran melalui internet antara lain sebagai berikut: (1) pemasaran melalui internet tidak terbatas oleh waktu, tidak seperti bisnis *offline* lainnya. Layanan pemasaran bisnis melalui internet bisa diakses konsumen selama 24 jam *non stop*. Karena internet memiliki sistem otomatis yang dapat memberikan respon dengan cepat bila ada pesanan maupun permintaan dari para konsumen. Sehingga permintaan produk dari konsumen, dapat Anda layani kapan saja dan dimana saja

selama ada jaringan internet; (2) pemasaran melalui internet juga menjangkau pasar lebih luas. Melalui bisnis internet, Anda dapat menginformasikan produk Anda hingga ke seluruh daerah di nusantara, bahkan menjangkau pasar luar negeri; (3) dengan memakai strategi pemasaran melalui internet. Dapat meningkatkan *image* perusahaan Anda dimata para konsumen, sehingga memberikan nilai lebih bagi bisnis Anda untuk menghadapi persaingan bisnis yang ada. (4) Mengurangi biaya pemasaran, karena pemasaran melalui internet lebih tertarget dan biayanya relatif lebih rendah dibandingkan biaya pemasaran *offline* yang biayanya lebih besar untuk membuat brosur, spanduk, *banner*, *neon box*, dll.

El-Gohary (2010) menyatakan internet *marketing* (IM) juga dikenal sebagai pemasaran digital, pemasaran *web*, pemasaran *online*, atau e-pemasaran. Namun, juga menyiratkan pemasaran melalui media nirkabel dan melalui *e-mail*. Hubungan pelanggan elektronik manajemen (eCRM) sistem juga dikategorikan di

bawah pemasaran Internet. IM bisa kreatif, teknis melalui desain, pengembangan, periklanan, dan penjualan melalui Internet. Jaringan internet adalah saluran pemasaran digunakan oleh pengiklan, pemasar, dan masyarakat untuk menemukan kanan kombinasi bauran pemasaran dengan kebutuhan sesuai pelanggan terbaik itu.

Dengan pemasaran internet juga memudahkan pelaku usaha untuk menjalin hubungan dengan para konsumen. Karena melalui internet dapat terjalin komunikasi yang interaktif antara konsumen dengan pelaku bisnis, misalnya saja melalui email *marketing*, kotak saran atau ruang *comment*, serta forum diskusi antar konsumen. Sehingga bila komunikasi terjaga dengan baik, loyalitas konsumen terhadap bisnis Anda juga dapat meningkat.

Sampai saat ini, pemasaran bisnis melalui internet sangat membantu pelaku usaha untuk meningkatkan penjualan produknya. Mudah-mudahan memasarkan produk melalui *online*, serta banyaknya manfaat yang diberikan internet *marketing*. Internet adalah salah satu

media pemasaran. Seperti halnya dengan media *offline* lainnya, kita harus membuat strategi pemasaran melalui internet.

Pelatihan Wirausaha Untuk Meningkatkan Semangat Berwirausaha

Menurut Mathis (2002), pelatihan adalah suatu proses di mana orang-orang mencapai kemampuan tertentu untuk membantu mencapai tujuan organisasi. Oleh karena itu, proses ini terikat dengan berbagai tujuan organisasi, pelatihan dapat dipandang secara sempit maupun luas. Secara terbatas, pelatihan menyediakan para pegawai dengan pengetahuan yang spesifik dan dapat diketahui serta keterampilan yang digunakan dalam pekerjaan mereka saat ini. Terkadang ada batasan yang ditarik antara pelatihan dengan pengembangan, dengan pengembangan yang bersifat lebih luas dalam cakupan serta memfokuskan pada individu untuk mencapai kemampuan baru yang berguna baik bagi pekerjaannya saat ini maupun di masa mendatang.

Pelatihan dapat dipandang dalam arti sempit maupun luas, pelatihan dapat menyiapkan seseorang memiliki pengetahuan yang spesifik mengenai pekerjaan mereka di masa kini maupun masa mendatang. Chris Landauer dalam Mathis & Jackson (2000) menyatakan bahwa pelatihan adalah suatu yang diharapkan dapat terintegrasi kedalam pola pikir setiap manajer.

Sedangkan Simanjuntak (2005) mendefinisikan pelatihan merupakan bagian dari investasi SDM (*human investment*) untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan kerja, dan dengan demikian meningkatkan kinerja pegawai. Pelatihan biasanya dilakukan dengan kurikulum yang disesuaikan dengan kebutuhan jabatan, diberikan dalam waktu yang relatif pendek, untuk membekali seseorang dengan keterampilan kerja.

Dalam pengembangan program pelatihan, agar pelatihan dapat bermanfaat dan mendatangkan keuntungan diperlukan tahapan atau langkah-langkah yang sistematis. Secara umum ada tiga tahap pada pelatihan yaitu tahap penilaian kebutuhan, tahap pelaksanaan

pelatihan dan tahap evaluasi. Atau dengan istilah lain ada fase perencanaan pelatihan, fase pelaksanaan pelatihan dan fase pasca pelatihan.

Pelatihan wirausaha merupakan sebuah sistem pembelajaran atau sarana pembelajaran di mana di dalam pelatihan ini akan diberikan beberapa hal yang harus dipelajari mengenai bagaimana cara menjadi seorang wirausaha yang sukses tentunya dengan usaha yang dijalankan untuk mencapai kesuksesan tersebut.

Cara Meningkatkan Semangat Berwirausaha – Hal pertama yang biasa diajarkan didalam sebuah pelatihan wirausaha adalah cara meningkatkan semangat berwirausaha supaya bisa menghadapi segala sesuatu yang akan terjadi didalam usaha yang dijalankan. Untuk membentuk semangat yang tinggi tentu anda pun harus memiliki niat usaha yang kuat, dan tentunya anda juga harus siap menghadapi risiko kegagalan pada saat menjalankan usaha tersebut. Seorang wirausaha sukses akan terus menjalankan dan membenarkan kesalahan yang telah

dialaminya di dalam sebuah usaha sampai akhirnya ia sukses dengan usaha yang dijalankannya.

Cara Memilih Usaha Yang Tepat Untuk Berwirausaha – Selain memberikan pelajaran untuk meningkatkan semangat berwirausaha, di dalam sebuah pelatihan wirausaha diajarkan bagaimana cara memilih sebuah usaha yang tepat untuk dijadikan sebagai usaha yang akan dijalankan dalam berwirausaha. Biasanya untuk memilih sebuah usaha dalam berwirausaha tentu kita harus memilih usaha yang sesuai dengan kemampuan kita dalam menjalankan usaha, dan sesuai dengan modal usaha yang digunakan untuk membangun dan menjalankan usaha tersebut.

Cara Menjalankan Usaha Untuk Menjadi Wirausaha Sukses – Pelajaran penting yang selanjutnya dan harus diperhatikan dengan seksama adalah, cara menjalankan usaha untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses dengan usaha yang dijalankannya. Di dalam pelatihan wirausaha akan diajarkan bagaimana cara menjalankan usaha yang baik dan benar, seperti membuat

strategi usaha yang bagus untuk menjalankan usaha tersebut dan bagaimana cara mengelola sistem keuangan dan sistem lainnya yang bersangkutan dengan usaha yang anda jalankan.

Dengan cara kerja yang bagus dalam menjalankan sebuah usaha, maka akan bisa mendapatkan penghasilan dan keuntungan yang besar, dan tentunya dengan cara kerja yang baik maka akan bisa menjadi seorang wirausaha sukses dengan usaha yang anda jaankan.

Mengembangkan Rencana

Pelatihan Strategis

Dalam pengembangan pelatihan (Mathis dan Jackson, 2009) menyebutkan perlunya kerangka kerja untuk mengembangkan rencana pelatihan strategis antara lain mengandung empat tingkatan pokok, antara lain: (1) Mengatur strategi. Yaitu manager-manager SDM dan pelatihan harus lebih dahulu bekerja sama dengan manajemen untuk menentukan bagaimana pelatihan akan terhubung secara strategis pada rencana bisnis strategis, dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja

karyawan dan organisasi; (2) Merencanakan, yaitu perencanaan harus terjadi dengan tujuan untuk menghadirkan pelatihan yang akan membawa hasil-hasil positif untuk organisasi dan karyawannya. Sebagai bagian dari perencanaan, tujuan dan harapan dari pelatihan harus diidentifikasi serta diciptakan agar tujuan dari pembelajaran yang dapat diukur dan spesifik untuk melacak efektivitas pelatihan; (3) Mengorganisasi, yaitu pelatihan tersebut harus diorganisasi dengan memutuskan bagaimana pelatihan akan dilakukan, dan mengembangkan intervensi-intervensi pelatihan. Semua aktivitas ini memuncak dalam pelatihan yang sesungguhnya; (4) Memberi pembenaran yaitu mengukur dan mengevaluasi pada tingkat mana pelatihan memenuhi tujuan pelatihan tersebut. Kesalahan-kesalahan yang terjadi dapat diidentifikasi pada tahap ini, dan dapat meningkatkan efektivitas pelatihan dimasa depan.

Pengembangan Modul Pelatihan Wira Usaha Berbasis Project

Tujuan dari pengembangan modul pelatihan wirausaha ini untuk mengubah pola pikir masyarakat. Wahyudin, Uyu (2012) pemberdayaan masyarakat seyogianya berfokus pada pembentukan pola pikir masyarakat dari pekerja menjadi pencipta pekerjaan.

Bunyamin (2002) menyatakan perlu menyusun Model Pelatihan Perintisan dan Pengembangan Wirausaha, bagi masyarakat miskin atau penganggur. Syamsi (2008) menyebutkan bahwa untuk membuat rancangan model pendidikan dan pelatihan kewirausahaan untuk pemberdayaan masyarakat, terdiri dari: (1) disain rancang bangun pelatihan kewirausahaan; (2) model bentuk pelatihan kewirausahaan; dan (3) model materi pelatihan kewirausahaan untuk masyarakat.

Disain model bentuk pelatihan kewirausahaan terdiri dari: persiapan, prapelatihan, pelatihan, dan pascapelatihan. Untuk disain model materi pelatihan kewirausahaan adalah pengantar kewirausahaan, karakteristik kepribadian wirausaha, perencanaan pengendalian keuangan, dan penggunaan sumberdaya. Model

pendidikan dan pelatihan kewirausahaan ini bermfaat sebagai salah satu solusi untuk pemberdayaan masyarakat miskin, dan mengurangi angka kemiskinan, serta dapat mengangkat kesejahteraan masyarakat miskin.

Syamsi (2008), model pelatihan kewirausahaan untuk pemberdayaan masyarakat miskin terdiri dari persiapan pelatihan (pengertian, tujuan, manfaat, jenis pelatihan, fungsi manajemen, fungsi pelatihan dan strategi organisasi); prapelatihan (pelatihan dan lingkungan yang lebih luas, analisis kebutuhan, rancangan pelatihan yang efektif, merencanakan pemenuhan kebutuhan, mengelola anggaran pelatihan; pelatihan memilih metode pembelajaran, menyeleksi instruktur pelatihan, menyiapkan materi pelatihan, menulis materi pelatihan); pasca pelatihan (mengembangkan keterampilan pelatihan, pelatihan dalam masyarakat, mengevaluasi efektifitas pelatihan, mengembangk-an profesional berkelanjutan).

Model materi pelatihan kewirausahaan untuk masyarakat terdiri dari pengantar kewirausahaan

(pengertian, tujuan, fungsi, sasaran); karakteristik kepribadian pengusaha (jiwa wirausaha, kepemimpinan, mengambil risiko, mengambil keputusan, perencanaan bisnis, menggunakan waktu secara efektif); perencanaan pengendalian keuangan (rencana tindakan keuangan, mengembangkan sikap perhitungan keuangan terhadap sumberdaya, mengukur dan mengendalikan strategi serta hasil keuangan, sukses di bidang keuangan melalui orang, perangkat untuk pengendalian keputusan); dan sumberdaya langka (memperoleh sumber daya langka, menilai peluang pasar, memasarkan barang atau jasa, menggunakan sumber daya luar, berhubungan dengan badan pemerintah).

Setelah dilakukan pengembangan model pelatihan kelompok masyarakat miskin, maka secara keseluruhan model pengembangan pelatihan kewirausahaan sebaiknya diaplikasikan pada kelompok masyarakat miskin. Aplikasi model pelaksanaan pelatihan kewirausahaan kelompok masyarakat, perlu dilakukan secara berkesinambungan.

Dengan Prototipe (rancang

bangun) pelatihan untuk pemberdayaan masyarakat miskin, terdiri dari: (1) pengantar pelatihan, (2) pra pelatihan, (3) pelatihan atau proses pelatihan dan (4) pasca pelatihan.

Meliputi materi yang berkaitan dengan (1) *Mindset* Entrepreneur, (2) Menggali Ide Bisnis, (3) Solusi Permodalan, (4) Teknik pemasaran Online, (5) Inovasi bisnis, (6) Target pasar yang *Segmented Targeted*, dan (7) Mengembangkan Bisnis.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil survey pendahuluan diperoleh hasil tentang motivasi pengrajin dan pekerja tenun ikat bandar, keputusan usaha berwirausaha pengrajin tenun ikat bandar dan aspek-aspek internal dan eksternal berwirausaha pengrajin tenun ikat bandar. Maka perlu dilakukan suatu upaya membangkitkan UKM dengan cara yaitu: (1) Memotivasi pengrajin dan pekerja tenun ikat bandar (2) Menganalisis keputusan ekonomis dalam penentuan berwirausaha, (3) Solusi pemasaran produk tenun ikat melalui internet marketing (4) Pelatihan wirausaha untuk



meningkatkan semangat berwirausaha (5) mengembangkan rencana pelatihan strategis (6) Pengembangan modul wira usaha berbasis project.

DAFTAR RUJUKAN

- Assagaf, Y. 2012. *Pengaruh Budaya Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Jurusan Manajemen. Unhas.
- Basrah, Hendryadi, (2012), Mengembangkan Rencana Pelatihan Strategis, Dirangkum dari buku : Mathis dan Jackson. 2009. MSDM. edisi 10. Jakarta : Salemba Empat. pp : 307-308, [Online] Available: <https://teorionline.wordpress.com/2012/04/20/mengembangkan-rencana-pelatihan-strategis/>, (September 25, 2015) [3]
- Basri, M. 2015. *Perspektif Sikap Berperilaku Moral Ekonomi Mahasiswa Fakultas Ekonomi Program Kependidikan UM*. Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Pendidikan dan Pembelajaran STKIP PGRI Jombang, Jawa Timur, Indonesia, 25 - 26 April 2015 ISSN 2443-1923
- Bunyamin, Ichlas, (2002), Model Pelatihan Perintisan/Pengembangan Wirausaha : Studi pada Program Penanggulangan Penganggur Pekerja Terampil dan Program Penanggulangan Kemiskinan Perkotaan di Jawa Barat, Disertasi, [Online] Available: http://digilib.upi.edu/digitalview.php?digital_id=1412, (September 21, 2015)
- C Wang, EA Walker & J. Redmond, (2006), Ownership Motivation and Strategic Planning in Small Business, Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability, Vol II (4), [Online] Available: <http://www.asiaentrepreneurshipjournal.com/AJESII4Wang.pdf>, (September 27, 2015)
- El-Gohary , Hatem., (2010), E-Marketing - A literature Review from a Small Businesses perspective, International

- Journal of Business and Social Science, [Online] Available: http://www.researchgate.net/publication/228552449_E-MarketingA_literature_Review_from_a_Small_Businesses_perspective, (September 26, 2015)
- Ghozali, Abdulah, (2012), Pengambilan Keputusan Sebagai Kunci Wirausaha, [Online] Available: <http://abdullahghozali.blogspot.co.id/2012/02/bab-7-pengambilan-keputusan-sebagai.html>, (September 22, 2015)
- Gupta, A.K., Pankaj nagar & V.P.Gupta, (2010), Evaluating Effectiveness of “Internet Marketing” Techniques with special refrence to Viral Marketing, International Journal of Advanced Research in Computer Science.;01(04)207-210, [Online] Available: [http://ijarcs.info/?wicket:interface=:1:dl_systemfilename::LinkListener:.](http://ijarcs.info/?wicket:interface=:1:dl_systemfilename::LinkListener:;), (September 24, 2015).
- Hasibuan, M.S.P., 2016, Manajemen Sumber Daya Manusia, Cetakan ke sembilan belas, Jakarta: Bumi Aksara.
- Hendro, (2011), Dasar-dasar Kewirausahaan Panduan bagi mahasiswa untuk Mengenal, memahami dan memasuki Dunia Bisnis. Jakarta: Erlangga.
- Hisrich, Robert D., Michael P. Peters & Dean A. Shepherd, (2008), Entrepreneurship, 7th Edition, Terjemahan, Kewirausahaan , Penerjemah, Chriswan Sungkono dan Deana Angelica, 2008. Jakarta: Salemba Empat.
- Krishna, Murali, (2013), Entrepreneurial Motivation A Case Study of Small Scale Entrepreneurs In Mekelle, Ethiopia, Journal of Business Management & Social Sciences Research (JBM&SSR), Vol 2 (1), [Online] Available: http://borjournals.com/Research_papers/Jan_2013/1094%20M.pdf, (September 24, 2015)
- Laniwidyanti dan Noermijati. 2010. *Pengaruh Hubungan Kerja, Pengalaman Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap*

- Kinerja Karyawan Bank Central Asia (BCA) Cabang Borobudur, Malang. Wacana* Vol. 13 No.2. April 2010 ISSN. 1411-0199.
- Moekijat. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan kesembilan.* Bandung : Mandar Maju.
- Rante, Yohanes, (2010), *Pengaruh Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Agribisnis di Provinsi Papua*, *Journal Management and Entrepreneurship*, Vol 12 (2), [Online] Available: <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/man/article/view/18171>, (September 21, 2015).
- Siagian, S.P. 2009. *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja.* Cetakan kedua. Jakarta: Rineka Cipta.
- Simanjuntak, Payaman J. 2005. *Manajemen dan Evaluasi Kinerja.* Jakarta: FE UI
- Suhariadi, F. 2005. *Deskripsi Adversity Quotient dan Perilaku Produktif dari Pemogok Kerja.* Vol. 7 / No. 1 /
- Published : 2005-04 ISSN 1411-2671 (Cetak); 2310-7945
- Suhariadi, F. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia,* Surabaya: Airlangga University Press.
- Syamsi, Ibnu, *Model Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan Untuk Pemberdayaan Masyarakat Miskin,* Makalah disampaikan pada Konvensi Pendidikan Indonesia VI di Universitas Ganesha, Hotel Aston 17-19 November 2008.