

## PEMANFAATAN KAIN TENUN ETNIK SASAK, SAMAWA DAN MBOJO SEBAGAI PERWUJUDAN EKONOMI KREATIF

Peri Anggraini<sup>1\*)</sup>, RizkiAmalia Nuraini<sup>1)</sup>, Vivin Wulantari<sup>1)</sup>, Ulia Arta Sari<sup>1)</sup>, Ririn Ayu Prastika<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Universitas Mataram

<sup>2)</sup>Program Studi Sosiologi, Universitas Mataram  
Jl. Majapahit No. 62 Mataram, 83125

<sup>\*)</sup>korespondensi : periangraeni212@gmail.com

### ABSTRAK

Derasnya arus globalisasi mengakibatkan terkikisnya kecintaan masyarakat Indonesia pada kebudayaan nusantara. Masyarakat Indonesia lebih cenderung mengkonsumsi produk impor dari pada produk lokal demi memenuhi *trend fashion* saat ini. Hal ini terlihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS) yang mencatat pertumbuhan total impor barang konsumsi sepanjang Agustus 2017 sebesar USD 1,19 milyar atau naik 9,39% dibandingkan bulan sebelumnya, sedangkan selama Januari sampai Agustus 2017 tercatat sebesar USD9,07 miliar atau naik 11,76% dibandingkan Januari sampai Agustus. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk menciptakan sebuah produk inovasi bernuansa nusantara yang diharapkan dapat bersaing dengan produk import. Produk yang kami hasilkan dalam kegiatan ini diberi nama “*jones*. *Jones* merupakan jam tangan yang dikombinasi dengan sentuhan kain tenun khas suku Sasak, Samawa dan Mbojo. Produk yang dihasilkan dibagi menjadi tiga tipe yakni tipe *premium*, tipe *android* dan tipe *exclusive*. Dalam kurun waktu 3 bulan (April-Juni) pada tahun 2018, telah terjual sebanyak 6 pasang strap jam dan 39 unit jam tangan yang terdiri dari 22 unit jam tangan tipe *premium* seharga Rp. 150.000,00/per unit dan jam tipe *android* seharga Rp. 250.000/per unit. Strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan mengikuti bazar, pameran, online (tokopedia dan Instagram), dan langsung menjualnya kepada konsumen.

**Kata kunci:**etnik, jam tangan, *jones*, *sasambo*

### PENDAHULUAN

Derasnya arus globalisasi mengakibatkan terkikisnya kebudayaan dan kecintaan masyarakat Indonesia pada budaya. Masyarakat Indonesia lebih cenderung mengkonsumsi produk impor dari pada produk lokal demi memenuhi *trend fashion* saat ini. Hal ini dibuktikan dengan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pertumbuhan total impor barang konsumsi sepanjang Agustus 2017 sebesar USD1,19 milyar atau naik 9,39% dibandingkan bulan

sebelumnya, sedangkan selama Januari sampai Agustus 2017 tercatat sebesar USD 9,07 miliar atau naik 11,76% dibandingkan Januari sampai Agustus. Diperkuat dari informasi yang disampaikan oleh budayawan, sastrawan, dan ahli filsafat Indonesia Profesor Abdul Hadi W.M (Semiono, 2014) pemimpin-pemimpin Indonesia saat ini lebih memilih dan bangga menggunakan produk impor daripada menggunakan produk lokal. Tidak heran jika hal tersebut mengakibatkan lemahnya peran generasi muda dalam melestarikan budaya daerah masing-

masing. Sama halnya dengan para generasi muda di Nusa Tenggara Barat (NTB). Dalam kondisi keseharian, mereka kurang berminat menggunakan produk-produk lokal dan cenderung menggunakan produk impor.

Kain tenun merupakan salah satu produk kearifan lokal suku Sasak, Samawa dan Mbojo. Kain tenun di daerah ini memiliki desain dan motif khas yang mengandung nilai-nilai budaya yang tinggi, khususnya dalam segi-segi kemampuan teknis, estetis, kadar makna simbolik dan falsafah yang terdapat di dalamnya berbeda dengan daerah-daerah yang ada di Indonesia. Potensi Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) tidak hanya terkenal pada kain tenunnya saja, namun masih banyak hal lain yang dapat menjadi daya tarik wisatawan lokal maupun mancanegara untuk berkunjung ke Provinsi NTB. Ini mengindikasikan bahwa Provinsi NTB memiliki potensi yang tinggi. Potensi ini memiliki keteresuaian dengan dokumen perencanaan nasional yaitu MP3EI (Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia) dengan wilayah pada koridor 5 sebagai gerbang pariwisata dan ketahanan pangan.

Dibuktikan dengan peningkatan jumlah wisatawan yang berkunjung ke Provinsi NTB. Kepala badan pusat statistik NTB Ending Tri Wahyuningsih mengatakan bahwa pada Oktober 2016, jumlah kunjungan turis asing ke NTB mencapai 9.500 orang atau naik 8,49% jika dibanding bulan sebelumnya berjumlah 8,756 wisatawan mancanegara. Ending Tri Wahyuningsih menambahkan apabila dibandingkan dengan oktober tahun lalu, tercatat berjumlah 7,419 turis (Republika, 2016). Jumlah ini tergolong meningkat drastis hingga naik 28,05%. Diperkuat lagi dengan data yang didapatkan dari kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata (Kadisbudpar) NTB, Mohammad Fauzal mengatakan, sampai saat ini (13/9)

kunjungan wisatawan telah mencapai 2,9 juta. Artinya, sampai akhir 2016, target 3 juta wisatawan optimis akan tercapai. “kalau 2016 mampu penuh target 3 juta wisatawan, tahun 2017 yakin diangkat 3,5 juta. Sehingga tahun 2018 dipastikan bisa mendatangkan wisatawan sebanyak 4 juta orang.

Melihat permasalahan dan potensi dari banyaknya wisatawan yang datang ke Nusa Tenggara Barat kami membuat suatu inovasi baru berupa JONES (Jam Oleh-oleh Tenun Etnik Sasambo). JONES merupakan jam tangan yang dikombinasikan dengan sentuhan kain tenun khas suku Sasak, Samawa dan Mbojo. Inovasi ini memiliki banyak keunggulan secara budaya, latar jam didesain menggunakan ikon SASAMBO dan bunyi khas suku SASAMBO seperti gendang beleq atau suara adzan yang bukan hanya sebagai pengingat waktu sholat, namun juga dapat mengingatkan pemakai pernah berinteraksi dengan budaya NTB, sehingga ikut melestarikan budaya. Hal tersebut bersesuaian dengan kenyataan bahwa *trend* industri pariwisata abad XXI adalah *cultural tourism* (Butler,1997; Fletcher, 1997) tenun diyakini mampu mengambil peran didalamnya. Inovasi JONES ini memiliki keuntungan dari segi ekonomi yaitu mampu membantu penyerapan tenaga kerja yang akhirnya berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat. Segala kelebihan yang ditawarkan melalui program pariwisata Pemerintah Nusa Tenggara Barat (NTB) diprediksi dapat membawa revolusi besar dalam internasionalisasi kearifan lokal Indonesia.

## METODE KEGIATAN

### Gambaran Usaha

Bisnis JONES (Jam Oleh-oleh Kain Tenun Etnik SASAMBO) dengan pemanfaatan kain tenun sasambo adalah

industri kreatif yang mengedepankan kearifan lokal provinsi NTB. Seperti kearifan lokal dari suku SASAMBO salah satunya adalah kain tenun. Disamping itu kami juga mendesain latar jam tangan dengan menambahkan ikon yang melambangkan identitas dari Suku SASAMBO. Konsep baru yang kami tawarkan dapat digunakan dalam berbagai acara baik formal maupun informal serta digemari oleh berbagai kalangan usia khususnya generasi muda.

Produk yang dihasilkan dibagi menjadi tiga tipe yakni tipe I *premium*, tipe 2 android dan tipe 3 *exclusive*. Ketiga tipe jam tersebut dimodifikasikan menggunakan kain tenun Suku SASAMBO dengan penambahan latar belakang ikon jam yang melambangkan identitas suku SASAMBO seperti Masjid Islamic center, Peresean, Gendang Belek, rumah lengge dan istana dalam loka. Selain itu pada pengemasan JONES (Jam Oleh-Oleh Tenun Etnik SASAMBO) akan dilengkapi dengan lembaran *produk knowledge* dalam dua bahasa yaitu bahasa Indonesia dan Inggris untuk memperkenalkan unsur budaya yang terkandung dalam produk tersebut. Pada *produk knowledge* juga akan disampaikan makna dari pemakaian simbol-simbol ikon dalam produk JONES.

Kegiatan produksi jam tangan JONES dimulai dari bulan April 2018, namun aktif pada bulan Mei 2018 dan masih berlangsung sampai saat ini. Tempat usaha berlangsung di Dusun Enjak Desa Bagik Polak Kecamatan Labuapi RT. 02. Adapun rancangan produksi jam JONES yang dilakukan selama 3 bulan yaitu modal awal pembuatan jam tangan dalam satu kali produksi atau dalam satu hari yakni Rp 390.000 menghasilkan 5 unit jam tangan.

### **Perhitungan laba atau rugi**

Dalam seminggu memproduksi jam tangan selama 4 hari yakni hari senin, selasa, rabu dan hari sabtu, dalam satu hari

kami memproduksi 5 unit jam tangan dan memasarkan jam tangan 1 kali dalam seminggu sebanyak 20 unit jam tangan, sehingga selama 8 minggu kami memasarkan jam tangan sebanyak 8 kali dengan jumlah 160 unit jam tangan.

Keuntungan yang didapatkan selama 8 minggu yakni Rp 11.520.000. Pengembangan usaha melalui alternatif kerajinan industri kreatif mudah untuk dikerjakan oleh semua kalangan berbekal ketekunan, berlatih dan berbisnis, sehingga kemauan dalam menjalankan usaha kreatif ini dapat menjadi modal dasar keberlanjutan JONES. Selain itu melihat banyaknya jumlah pengrajin di Lombok, Sumbawa dan Mbojo dapat menjadi pendukung utama tersedianya bahan dasar dari produksi ini. Kain tenun dijadikan sebagai daya tarik utama dalam produk JONES (Jam Oleh-oleh Etnik SASAMBO) karena memiliki nilai etnik dan estetika. Dipandang dari nilai etnik JONES menggunakan kombinasi kain tenun pada gelang jam dan latar mesin dengan ikon yang melambangkan identitas Suku SASAMBO (Sasak, Samawa dan Mbojo) merupakan produk yang mengangkat kearifan lokal. Sehingga pemasarannya dapat membawa misi pelestarian budaya karena keindahannya pula kain tenun ini banyak diminati oleh masyarakat nasional maupun internasional. Inovasi JONES dari bentuk aksesoris, bahan dasar jam akan terus kami kembangkan. Selain itu kami akan melakukan kerja sama dengan pelaku bisnis melalui komunitas crafter agar ide dan ekspansi pemasaran JONES dapat semakin berkembang.

### **Metode Pembuatan Jam Tangan JONES**

Produk inovasi yang diciptakan adalah JONES (Jam Oleh-Oleh Tenun Etnik Sasambo). Perpaduan mesin jam dan strap yang menggunakan ikon pada *background* dan instrumen musik tradisional yang mencerminkan identitas suku SASAMBO.

1. Pembelian kerangka jam  
Jam yang akan digunakan pada produk JONES pada awalnya akan dirangkai sendiri dengan melakukan pembelian komponen-komponen jam tangan. Namun karena kurangnya ketersediaan bahan baku atau komponen-komponen jam tangan khususnya di provinsi NTB dan sulitnya mencari pengrajin jam yang dapat membuat jam tangan dari awal, dipilih alternatif membeli langsung jam tangan yang sudah jadi.
2. Pengukuran dan pemotongan kain tenun  
Pengukuran kain disesuaikan dengan ukuran strap jam yang diinginkan. Pemotongan kain dilakukan setelah pengukuran, kain tenun dipotong sesuai dengan ukuran yang telah ditentukan.
3. Penjahitan strap jam  
Kain tenun yang telah dipotong kemudiandisatukan dengan strap jam dengan cara menjahit setiap sisinya.
4. Pemasangan ikon jam  
Jam yang sudah dijahit kemudian dilakukan pemasangan ikon pada *background* jam. Ikon jam disesuaikan dengan kain tenun yang digunakan.
5. Quality control  
Pengontrolan dilakukan dengan cara membersihkan benang sisa jahitan. Dan mengemas jam tangan dengan memasukkannya ke dalam kotak jam yang sudah tersedia.
6. Pemasaran  
Pemasaran dilakukan secara langsung dari mulut ke mulut, secara tidak langsung seperti pamflet dan banner, dan melalui teknologi informasi seperti instagram, tokopedia dan grup whatsapp. Sehingga pembelian jam JONES dapat dilakukan secara langsung maupun online. Untuk sistem online mekanisme pembayaran bisa dilakukan dengan cara transfer melalui rekening dan paling lambat jam JONES akan sampai ke tangan konsumen dalam waktu tujuh hari.

Pada bulan Ramadhan kami mengadakan promosi dengan mengadakan *give away* yaitu pembagian jam tangan secara gratis bagi dua orang pemenang dan memberikan diskon 20% dalam pembelian 1 jam tangan JONES. Khusus pada pembeli yang ingin menjual kembali jam JONES (*Reseller*) diberikan harga yang lebih murah dari harga yang ditetapkan di pasaran.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Selama ini, target luaran yang telah tercapai yaitu dari setiap strategi pemasaran yang dilakukan telah memperoleh peminat untuk membeli produk, dan memastikan kepuasan dari pelanggan terhadap produk yang dijual. Kemudian telah tercipta sebuah alternatif usaha baru yang mampu menghasilkan keuntungan dalam bidang penyediaan barang berupa, jam tangan modifikasi kain tenun SASAMBO.

Usaha ini juga telah dikenal oleh masyarakat secara umum disepertaran kota Mataram dan menjadi usaha yang berjalan berkesinambungan. Dalam perkembangannya usaha jam tangan JONES juga menerima pesanan sesuai dengan pesanan dari pembeli. Cukup dengan memesan gambar ikon yang diinginkan dan jenis kain tenun yang diinginkan maka pemesan (calon pembeli) akan memperoleh jam tangan sesuai dengan keinginannya.

Berikut ini disajikan Tabel 1 realisasi biaya dalam usaha jam JONES, dimana biaya ini diperlukan untuk mengerjakan jam tangan sebanyak 73 unit atau dikenal dengan 1 kali siklus

Tabel 1. Biaya Tetap/Investasi

No	Item	Jumlah	Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Alat pembolong jam	1	190.000	190.000
Total investasi				190.000

Tabel 2. Biaya produksi/siklus

No	Item	Jumlah	Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Jam tangan	70	35.000	2.450.000
2	Jam tangan android	1	125.000	125.000
3	Jam tangan water resistance	2	175.000	350.000
4	Kain bima	1	515.000	515.000
5	Lem rajawali	4	20.000	80.000
6	Lem castol mini	1	5.000	5.000
7	Lem castol sedang	2	7.000	14.000
8	Lem rajawali 500 ml	1	29.000	29.000
9	Jasa jahit	79	10.000	790.000
10	Selendang tenun sasak	6	65.000	390.000
11	Kotak jam	4	110.000	440.000
12	Print sticker icon	9	6.500	58.000
13	Pasang icon di ampenan	25	5.000	125.000
14	Pasang icon di alexander	48	7.000	336.000
15	Kressek	1	27.000	27.000
16	Biaya transportasi	10	8.000	80.000
17	Kuota	4,5 GB	28.000	28.000
Total investasi				5.842.000

Tabel 3. Biaya Operasional/siklus

No	Item	Jumlah	Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Buku double folio	3	17.000	51.000
2	Print panduan pkm warna	6	1.000	6.000
3	Print panduan hitam putih	14	4.000	5.500
4	Fotocopy panduan	4	1.000	4.000
5	Transportasi pergi (grab)	1	51.000	51.000
6	Transportasi	1	53.000	53.000
7	Mp3	2	17.000	34.000
8	Jasa pembolong jam	7	5000	35.000
9	Cangkang jam	10	5.000	50.000
10	Plastik klip	1	3.000	3.000
11	Print famplet	16	4.500	68.000
12	Biaya parkir	11	1.000	11.000
13	Pengemasan	1	5.500	5.500

14	Ongkir give away (JNE)	1	56.000	56.000
15	Print proposal	2	7.500	15.000
16	Album foto	1	35.000	35.000
17	Isi lem tembak kecil	1	1.500	1.500
18	Talitas 2 cm	1	1.500	1.500
19	Servis jam	4	5.000	20.000
20	Baterai jam	6	15.000	60.000
21	Buku kiki tebal	1	23.500	23.500
22	Print foto logbook	28	42.000	42.000
23	Kertas hvs	80	125	10.000
24	Sterofom	1	9.800	9.800
Total investasi				651.300

Dalam kurun waktu 3 bulan (April-Juni) 2018: telah terjual sebanyak 6 pasang strap jam dan 51 unit jam tangan, yang terdiri dari: 50 unit jam tipe 1 *premium* seharga 150.000,00 perunit dan jam tipe 2 android seharga 250.000,00 perunit. Pada bulan Ramadhan kami mengadakan promosi dengan mengadakan *give away* serta memberikan diskon sebesar 20% dalam pembelian 1 unit jam dan bagi pembeli yang ingin menjual kembali jam JONES (*Reseller*) diberikan harga yang lebih murah dari harga yang ditetapkan di pasaran. Rincian total penjualan dijelaskan dalam Tabel 4

Tabel 4. Total penjualan selama 3 bulan (April-Juni 2018)

No	Nama Produk	Jumlah	Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Jam tipe 1 (Launching perdana)	3	120.000	360.000
2	Jam tipe 1	30	150.000	4.500.000
3	Jam tipe 2 (Android)	1	250.000	250.000
4	Jam tipe 1 (promo ramadhan)	10	120.000	1.200.000
5	Jam tipe 1 (reseller)	7	100.000	700.000
6	Strap jam	6	50.000	300.000
Total Penjualan				7.310.000

Total pemasukannya adalah Rp. 7.310.000, sedangkan total biaya untuk produksi satu unit jam tipe 1 adalah Rp 70.000, tipe 2 (android) adalah Rp 161.500 dan strap jam Rp 17.000.

Tabel 5. Biaya Produksi Per Unit Jam

No	Nama Produk	Satuan (Rp)
1	Jam tangan	35.000
2	Kain tenun	5.000
3	Kotak	10.000
4	Sticker	500
5	Biaya pasang sticker	7.000
6	Jasa jahit	10.000
7	Produk knowledge	1.000
8	Lem	1.500
Total Produksi		70.000

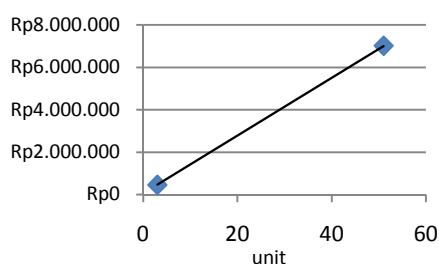
Tabel 6. Laba-Rugi

Keterangan	51 Jam+ 6 Strap)
Penjualan/Pendapatan	7.310.000
Biaya produksi jam	3.570.000
Biaya produksi strap	120.000
Total biaya produksi	3.690.000
Laba (rugi) bersih	3.620.000

Dari penjualan 57 jam JONES sudah dikatakan dapat memperoleh keuntungan sebesar Rp 3.620.000

Tabel 7. Rencana penjualan ke depan

No	Nama Produk	Jumlah	Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Jam tangan tipe 1	57	150.000	8.550.000
2	Jam tangan tipe 2	10	250.000	2.500.000
3	Jam tangan tipe 3	20	250.000	5.000.000
				16.050.000



Gambar1. Grafik BEP (Break Event Point)

Untuk mencapai BEP (*Break Even Point*) jam JONES atau dimana suatu usaha jam JONES dikatakan tidak untung dan tidak rugi atau yang lebih dikenal dengan biaya balik modal, maka jam JONES harus dijual sebesar 3 unit jam dengan total harga sebesar Rp 462.000. Adapun jam JONES dalam kurun waktu 3 bulan terjual sebanyak 51 unit jam dengan total harga sebesar Rp 7.010.000. Hal ini menunjukkan bahwa usaha jam JONES sudah melebihi BEP.

## KESIMPULAN DAN SARAN

JONES merupakan jam tangan yang dikombinasikan dengan sentuhan kain tenun khas suku Sasak, Samawa dan Mbojo. Produk jam JONES sudah banyak mendapatkan respon positif dari berbagai pelanggan di beberapa kalangan masyarakat di Kota Mataram. Dalam perkembangannya usaha jam tangan JONES juga menerima pesanan sesuai permintaan dari pembeli. Konsumen dapat memesan gambar ikon yang diinginkan dan jenis kain tenun yang diinginkan maka pemesan (calon pembeli) akan memperoleh jam tangan sesuai dengan keinginannya. Jumlah produk yang terjual dalam kurun waktu 3 bulan berjumlah 51 unit jam dan 6 pasang strap dengan total pemasukan sebesar Rp 7.310.000 dan keuntungan sebesar Rp 3.620.000 sehingga penjualan jam JONES sudah melebihi BEP, yang artinya usaha jam JONES layak untuk bersaing di pasaran.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fletcher, J. 1997. *Heritage Tourism: Enhancing the Net Benefits of Tourism*.  
Dalam Wiendu Nuryati (ed.), *Tourism and Heritage Management*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, pp 14-24.