

## **PENGUATAN *RELATIONSHIP CAPITAL* PADA PELAKU IKM INDUSTRI TENUN DI KABUPATEN DONGGALA**

Asngadi\*<sup>1</sup>, Djayani Nurdin<sup>2</sup>, Muh. Yunus Kasim<sup>3</sup>, Husnah<sup>4</sup>, Mohammad Ega Nugraha<sup>5</sup>, Muhammad Riswandi Palawa<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Universitas Tadulako Sulawesi Tengah

Corresponding Email: [asngadyfeutd@gmail.com](mailto:asngadyfeutd@gmail.com)\*

### **Abstract**

*One challenge for the development of SMEs is the lack of access to financial institutions and markets, so it is difficult for SMEs to develop. Difficult access to financial resources will impact the limitations of business expansion which has an impact on the weakness to expand business volume. On the other hand, weak market access also impacts the small size of the market controlled by IKM, which impacts the slight growth in product demand. The weakness factor attached to IKM is the direct access to business development. This service program is intended to provide knowledge on how to manage relational capital for IKM businesses so that they will be able to grow in the long term. Especially for IKM weaving in Towale village, a tourist village being developed by the Dongggala Regency government. Implementation time is one month. With research outputs in the form of articles published in devotional journals, banned and activity videos*

**Keywords:** Relationship Capital, Industrial IKM, Weaving

### **Abstrak**

Salah satu tantangan bagi pengembangan UKM adalah kurangnya akses ke lembaga keuangan dan pasar sehingga sulit bagi UKM untuk berkembang. Sulitnya akses terhadap sumber daya keuangan akan berdampak pada keterbatasan ekspansi bisnis yang berdampak pada pelemahan untuk memperluas volume bisnis. Di sisi lain, lemahnya akses pasar juga berdampak pada kecilnya ukuran pasar yang dikuasai IKM yang berdampak pada kecilnya pertumbuhan permintaan produk. Faktor kelemahan yang melekat pada IKM terutama adalah akses terhadap pengembangan bisnis. Program layanan ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan tentang bagaimana mengelola modal relasional bagi bisnis IKM, sehingga mereka akan dapat tumbuh dalam jangka panjang. Terutama untuk IKM tenun di desa Towale, yang merupakan desa wisata yang sedang dikembangkan oleh pemerintah Kabupaten Dongggala. Waktu implementasi adalah 1 bulan. Dengan hasil penelitian dalam bentuk artikel yang diterbitkan dalam jurnal renungan, video terlarang dan aktivitas

**Kata kunci:** Relationship Capital, IKM Industri, Tenun

## **PENDAHULUAN**

Terdapat hal yang kontradiksi kaitannya dengan UKM, pada satu sisi peran UKM yang begitu besar, namun berbagai kendala yang dihadapi juga cukup besar, meskipun pada derajat yang berbeda di tiap daerah. Secara umum masalah yang dihadapi oleh UKM adalah keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan distribusi, keterbatasan dalam mengakses informasi bisnis, kesulitan dalam memperoleh bahan baku, problem dan mahalny biaya birokrasi .(Tambunan, 2009)

Pentingnya keberadaan UKM pada satu sisi serta banyaknya masalah yang dihadapinya pada sisi yang lain, memberikan makna pentingnya upaya pengembangan yang dilakukan oleh pemerintah guna memastikan bahwa UKM tetap tumbuh dan berkontribusi dalam perekonomian nasional. Masalah ini selanjutnya juga semakin berat ditengah tingkat pendidikan para enterprenuer UKM yang juga rendah. Data BPS Tahun 2003 menunjukkan bahwa 81,23 persen pelaku usaha UKM berpendidikan SMP ke bawah; sementara yang berpendidikan SMA hingga Perguruan Tinggi hanya sebesar 18,76 persen (Tambunan, 2009)

Peran pemerintah dalam upaya memperkuat UKM telah banyak menjadi model pengembangan. Hasil penelitian SMERU Tahun 1997-2003 dalam Tambunan (2009), berhasil memetakan program pengembangan UKM yang dilakukan oleh pemerintah, dan dari 595 program pengembangan UKM yang teridentifikasi, sebagian besar diinisiasi oleh pemerintah yaitu 65 persen, sementara NGO sebesar 18 persen ; lembaga donor 8 persen , perbankan 5 persen , perusahaan swasta 2 persen. Meski dampak upaya pemerintah dalam pengembangan UKM dirasakan positif, namun hasilnya belumlah optimal dan bahkan cenderung belum menyentuh aspek penting dalam pengembangan UKM. Hal ini terlihat dari kenyataannya selama ini keberadaan IKM (industri kecil menengah) kurang mendapatkan perhatian yang layak dari pemerintah (Relawan, 2014).

Upaya membangun kemitraan usaha kecil dengan usaha besar sesungguhnya juga tidak berjalan mulus. Belajar dari pengalaman masa lalu untuk bermitra antara pengusaha kecil dan pengusaha besar harus dipaksa dan diikat dengan peraturan formal, begitupun belum dapat berjalan dengan efektif.(Sijabat, 2020).

Upaya membangun daya saing, termasuk UKM dapat dilakukan dengan 3 pola yaitu: (Kristiyanti & Lisda Rahmasari, 2015)

1. Adanya inovasi dan perbaikan teknologi yang terus menerus menuju penurunan biaya;
2. Pengembangan pemanfaatan teknologi komunikasi dan informasi untuk meningkatkan produktivitas dan penghematan waktu; dan
3. Pemanfaatan jaringan kerjasama untuk pengembangan pasar secara meluas.

Realitas diatas menggambarkan bahwa IKM memerlukan pendampingan dan penguatan kapabilitas untuk bersaing dalam jangka panjang dalam rangka penguatan human capital. Pada teori *human capital* yang menyatakan bahwa sumber daya manusia dengan tingkat keterampilan,

pengalaman, dan keahlian tinggi mampu mengatasi ketidakpastian pada lingkungan pekerjaan (Skaggs & Youndt, 2004).

*Human capital* merupakan sumber inovasi dan pembaharuan dengan ide- ide yang baru dan baik diciptakan/dihasilkan oleh manusia (Daum, 2005). Manusia yang ada dalam organisasi/perusahaan dengan koleksi *skill, knowledge*, dan kapabilitasnya yang mempresentasikan *human capital*, sangat sukar ditiru oleh pesaing (Fletcher *et al.* 2005).(Lin *et al.*, 2017)

Salah satu solusi yang dapat diberikan berkenaan dengan permasalahan yang dihadapi IKM adalah melalui pengelolaan usaha berbasis sumber daya (*resources based*), karena dengan pengelolaan tersebut perusahaan mampu menciptakan kompetensi khas (***core competencies***)(Grant, 2012). Untuk meraih keunggulan kompetitif berkelanjutan tidak terlepas dari ***Resouces Based View (RBV)*** yang mengarahkan manajemen perusahaan untuk mengidentifikasi, menguasai dan mengembangkan sumber daya strategis dalam rangka menghasilkan kinerja secara optimal (Barney, 2002). Hal ini dapat dilakukan dengan cara peningkatan kompetensi SDM pelaku UKM melalui *trnsfer knowledge* dalam bentuk pelatihan manajemen (manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen produksi (persediaan) dan manajemen SDM).

Berdasarkan analisis situasi ini, maka pelatihan manajemen, khususnya pada aspek *relationship capital* pada industri tenun di Kabupaten Donggala sangat penting, terlebih tenun merupakan industri yang terus didorong untuk mampu mendukung industri pariwisata yang sedang digaungkan di Kabupaten Donggala

## **METODE PELAKSANAAN**

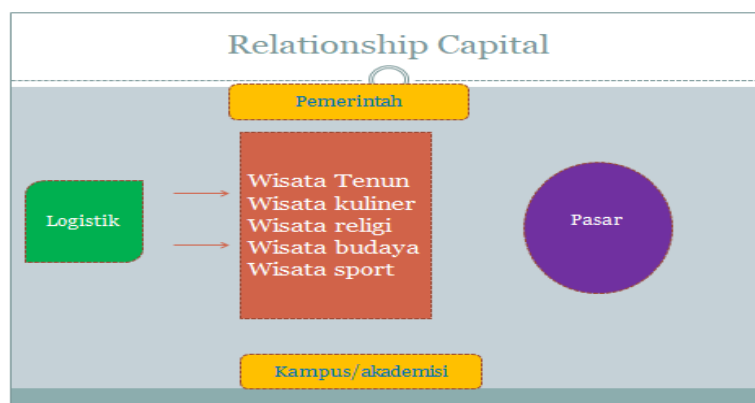
Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini digunakan metode ceramah, tanya jawab, dan diskusi. Kegiatan pelatihan ini difokuskan terhadap pelatihan manajemen bisnis tenun melalui penguatan jejaring bisnis.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN**

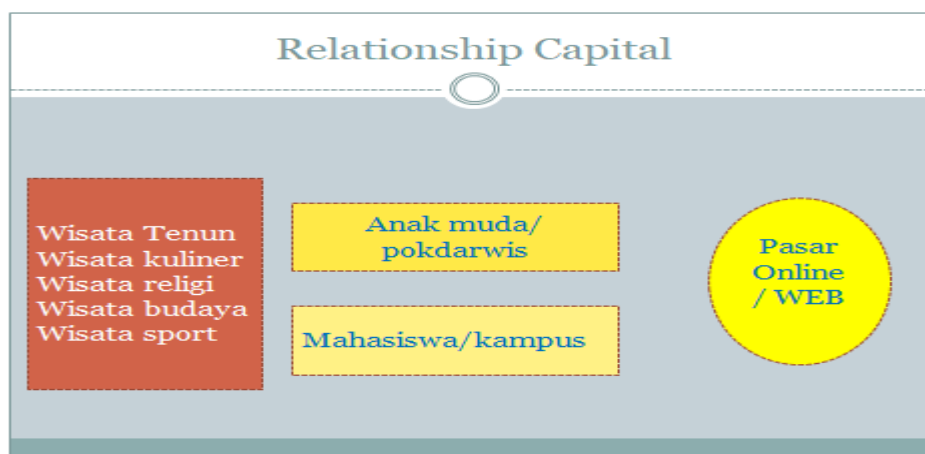
### **1. Pelaksanaan Pengabdian**

Pelaksanaan pengabdian tentang penguatan *relationship capital* pada pelaku ikm industri tenun di kabupaten donggala telah dilaksanakan di kantor Desa Towale, didampingi oleh Kepala Desa Towale, Sekretaris Desa Towale beserta masyarakatnya. Kegiatan dilakukan selama sehari,

dengan melakukan sosialisasi bagaimana menjalin hubungan yang baik dengan para pemilik modal, seperti lembaga keuangan, perbankan yang dapat memberikan kredit atau pinjaman kepada masyarakat. Hal ini penting, untuk menjamin keberlangsungan usaha jangka panjang. Dengan modal yang besar, akan mendukung usaha yang ada di desa towale, yang satu diantaranya adalah pelaku usaha Industri Kecil Menengah (IKM) yang dalam hal ini adalah industri tenun. Industri ini sudah memiliki wadah, seperti galeri yang dibangun oleh Bank Indonesia, namun sempat tersendat karena faktor bahan baku untuk membuat bahan industri tenun tersebut. Kekurangan bahan baku, tidak terlepas dari modal, yang merupakan faktor pendukung dalam pengadaan bahan baku. Lebih jelasnya berikut materi pelatihan manajemen bisnis tenun melalui penguatan jejaring bisnis:



Gambar 1: Materi Keterkaitan pemerintah dengan pasar dan akademisi



Gambar 2. Materi keterkaitan inovasi produk menggunakan WEB



Gambar 3. Sosialiasai Tim tentang penguatan *relationship capital* pada pelaku ikm industri tenun di kabupaten donggala.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Untuk mengatasi persoalan tentang hambatan pelaku IKM industri tenun di Kabupaten Donggala adalah dengan cara membangun hubungan atau kerjasama dengan para pemilik modal dalam rangka menambah kapitalisasi. Pada sisi yang lain, untuk penguatan pasar, perlu diperkuta relationship dengan konsumen melalui media online dengan melibatkan kelompok pemuda dan pokdarwis maupun Perguruan Tinggi. Penguatan dalam supply chain bahan baku juga harus diperluas dengan memperkuat peran Bumdes sebaagai penyedia bahan baku yang dsiapkan pelaku IKM tenun. Oleh karena itu, untuk menindaklanjuti hasil kegiatan ini dibutuhkan sosialisasi yang kontinyu kepada masyarakat dan Pemerintah Kabupaten Donggala, sehingga akan terbentuk wadah terintegrasikan antara pelaku IKM, Akademisi dan Pemerintah untuk mewujudkan IKM tenun yang tangguh dan berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Barney, J. B. (2002). Gaining and sustaining competitive advantage. In *Gaining and sustaining competitive advantage*.
- Grant, R. M. (2012). Contemporary Strategy Analysis: Text & Cases. In *Wiley*.
- Kristiyanti, & Lida Rahmasari, S. (2015). Website sebagai Media Pemasaran Produk-Produk Unggulan UMKM di Kota Semarang. *Juni*.
- Lin, C., Wang, C. Y. P., Wang, C. Y., & Jaw, B. S. (2017). The role of human capital management in organizational competitiveness. *Social Behavior and Personality*. <https://doi.org/10.2224/sbp.5614>
- Relawan, I. N. (2014). MODEL PEMBERDAYAAN KELEMBAGAAN USAHA MIKRO & KECIL (UMK) PADA UNIT TELKOM CDC PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk. *Sosiohumaniora*.

<https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v16i2.5728>

SIJABAT, R. (2020). DISENTANGLING THE ASSOCIATION BETWEEN GOVERNMENT DEBT AND ECONOMIC GROWTH: A GRANGER CAUSALITY APPROACH FROM INDONESIA. *Jurnal Studi Pemerintahan*.  
<https://doi.org/10.18196/jgp.111109>

Skaggs, B. C., & Youndt, M. (2004). Strategic positioning, human capital, and performance in service organizations: A customer interaction approach. *Strategic Management Journal*.  
<https://doi.org/10.1002/smj.365>

Tambunan, T. (2009). UMKM di Indonesia. In *Ghalia Indonesia*.