

ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PELAKU USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI KABUPATEN MANOKWARI

Yopi Suabey ¹

Halomoan Hutajulu ²
halomoan.h@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the income level of noken (traditional Papuan woven bag) business actors in Manokwari Regency, identify the inhibiting and supporting factors in the empowerment process of cooperatives and noken business actors, and formulate appropriate strategies to increase the income of noken sellers in Manokwari Regency. The analytical methods used in this research consist of two stages: calculation of total production costs to measure the net income of craftsmen, and SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) to identify internal and external factors affecting the noken handicraft business. Data collection was carried out through observation, interviews, and documentation involving 27 noken craftsman respondents selected through purposive sampling with the criterion of having been in business for at least one year. Based on the results of the discussion, it can be concluded that the average income of noken craftsmen per production cycle is IDR 4,617,308 with a net income after deducting costs of IDR 4,070,769, where the revenue received is the product of the number of noken produced multiplied by the selling price at the time of production. The development strategy for the noken bag handicraft industry is based on two approaches: a strategy based on internal-external matrix analysis and a combination of SWOT matrix strategies, which shows that the priority strategy to be applied is the SO (Strengths-Opportunities) strategy, which utilizes strengths to take advantage of opportunities through three main indicators, namely capital, raw materials, and marketing. Noken sellers have several significant strengths such as easy access to raw materials, high skills, and low production costs, and can take advantage of existing opportunities including supportive government policies and increasing demand for noken bags. However, they also face weaknesses such as a lack of understanding of financial literacy and digital marketing, as well as threats from competition with modern bags and difficulties in obtaining natural raw materials, thus requiring a comprehensive strategy to overcome weaknesses and threats while maximizing existing strengths and opportunities.

Keywords: Strategy, Income, MSMEs, Noken, SWOT Analysis

PENDAHULUAN

Perekonomian nasional Indonesia menempatkan Koperasi serta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai pilar fundamental yang memiliki peran strategis dalam peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB), terutama dalam menghadapi tantangan Era Industri 4.0. Sebagaimana dikemukakan oleh Amri (2020), UMKM merupakan penggerak ekonomi yang eksistensinya wajib dioptimalkan melalui kebijakan pemerintah yang berfungsi sebagai pelayan masyarakat. Karakteristik UMKM yang bersifat padat karya menjadikannya solusi efektif bagi perbaikan ekonomi karena tidak selalu mensyaratkan tingkat pendidikan tinggi atau modal besar, melainkan lebih mengandalkan pemanfaatan teknologi madya dan keterampilan yang bersifat turun-temurun. Namun, untuk bertransformasi menjadi entitas yang kompetitif, UMKM memerlukan proses pemberdayaan yang mencakup aspek penciptaan iklim yang memungkinkan potensi berkembang (enabling), penguatan daya saing sumber daya (empowering), serta perlindungan terhadap persaingan usaha yang tidak seimbang (protecting).

Secara empiris, berbagai penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM sangat bergantung pada integrasi strategi internal dan dukungan eksternal yang tepat. Zonggonau dkk. (2021)

¹ Mahasiswa Magister Ilmu Ekonomi FEB Universitas Cenderawasih

² Staf Dosen Magister Ilmu Ekonomi FEB Universitas Cenderawasih

di Kabupaten Mimika mengidentifikasi bahwa strategi pengembangan industri tas noken yang paling tepat adalah strategi SO (Strengths-Opportunities), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal. Temuan ini diperkuat oleh Sawir dkk. (2021) yang membuktikan bahwa pemberdayaan berbasis digital mampu meningkatkan pendapatan pengrajin noken secara signifikan. Meski demikian, tantangan serius tetap membayangi sebagaimana diungkapkan oleh Dedi (2016) dan Amir (2022) mengenai rendahnya kualitas SDM, keterbatasan modal, serta masalah regenerasi pengrajin. Fenomena ini tidak hanya terjadi di Papua, karena penelitian Rio dkk. (2017) di Palembang dan Kusuma & Setiawan (2012) di Bogor mengonfirmasi bahwa faktor usia, rendahnya tingkat pendidikan, serta kelemahan manajemen keuangan merupakan hambatan fundamental UMKM di Indonesia secara umum.

Kondisi tersebut tercermin nyata pada realitas ekonomi di Kabupaten Manokwari saat ini. Berdasarkan laporan pemetaan Lembaga Keuangan Mikro oleh UNIPA dan Bank Indonesia, meskipun usaha mikro mendominasi struktur usaha sebesar 62,5%, partisipasi pengusaha asli Papua masih tercatat sangat minim. Salah satu potensi ekonomi kreatif yang menjadi representasi kearifan lokal adalah kerajinan Noken, tas tradisional yang telah diakui UNESCO sebagai Warisan Budaya Takbenda. Noken bukan sekadar produk kerajinan, melainkan simbol identitas dan martabat perempuan Papua yang pengerjaannya dilakukan secara turun-temurun. Saat ini, banyak Mama-mama Papua di Manokwari memproduksi dan menjual noken di sepanjang jalan raya, namun pengelolaannya masih bersifat subsisten dengan pendapatan yang fluktuatif dan tidak menentu.

Para pengrajin noken di Manokwari menghadapi tantangan kompleks, mulai dari keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal hingga persaingan ketat dengan produk tas modern. Meskipun terdapat peluang unik melalui kebijakan pemerintah daerah yang mewajibkan penggunaan noken pada hari tertentu, para pengrajin masih kesulitan dalam hal literasi keuangan dan pemasaran digital. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi sangat krusial untuk dilakukan guna menggabungkan aspek penguatan ekonomi melalui peningkatan pendapatan dengan aspek pelestarian budaya. Melalui analisis yang mendalam, penelitian ini bertujuan untuk mengukur tingkat pendapatan pelaku usaha, mengidentifikasi faktor penghambat dan pendukung, serta merumuskan strategi peningkatan pendapatan yang konkret berbasis analisis SWOT guna mengubah peluang kebijakan menjadi kesejahteraan riil bagi pengrajin noken di Kabupaten Manokwari.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan lokasi di Kabupaten Manokwari, tepatnya di Distrik Manokwari Kota, yang dilaksanakan selama dua bulan. Sumber data terdiri dari data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner, wawancara langsung, dan observasi lapangan, serta data sekunder yang diperoleh dari dokumentasi dan studi kepustakaan seperti profil daerah dan data statistik dari Badan Pusat Statistik. Populasi penelitian adalah seluruh pengrajin noken di Kabupaten Manokwari, dengan sampel sebanyak 27 orang yang diambil menggunakan teknik purposive sampling, yaitu kriteria pengrajin yang telah menjalankan usaha minimal satu tahun ke atas. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi untuk mengamati langsung kegiatan produksi dan penjualan, wawancara untuk menggali informasi secara mendalam dari responden, serta dokumentasi untuk melengkapi dan memverifikasi keabsahan data yang diperoleh. Analisis data dilakukan dalam dua tahap. Tahap pertama adalah analisis pendapatan yang menghitung total biaya produksi ($TC = FC + VC$), total penerimaan ($TR = Y \times Py$), dan pendapatan bersih ($Pd = TR - TC$) untuk mengetahui besarnya pendapatan yang benar-benar diterima pengrajin. Tahap kedua adalah analisis SWOT yang diawali dengan menyusun matriks IFAS untuk faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan matriks EFAS untuk faktor eksternal (peluang dan ancaman), di mana setiap faktor diberi bobot dan rating untuk menghasilkan skor tertimbang. Hasil analisis IFAS dan EFAS kemudian diplot ke dalam diagram kartesius untuk menentukan posisi usaha, yang selanjutnya digunakan untuk merumuskan empat kombinasi strategi yaitu strategi SO, WO, ST, dan WT. Definisi operasional menetapkan bahwa pendapatan adalah laba yang diperoleh dari kegiatan usaha, sedangkan UMKM adalah unit usaha produktif mandiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

Penelitian ini diawali dengan penyajian identitas responden untuk memberikan gambaran tentang karakteristik demografis para pengrajin noken di Kabupaten Manokwari. Berdasarkan tabel 4.1 yang menyajikan data jenis kelamin responden, ditemukan bahwa seluruh responden berjumlah 27 orang adalah perempuan atau sebesar 100 persen, sementara tidak ada responden laki-laki sama sekali. Temuan ini mengkonfirmasi bahwa kerajinan noken merupakan kegiatan usaha yang secara tradisional dan kultural memang didominasi oleh perempuan Papua, di mana keterampilan membuat noken diajarkan secara turun-temurun dari ibu kepada anak perempuannya sebagai bagian dari proses pendewasaan dan persiapan menuju pernikahan.

Tabel 1. Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	0	0,00%
Perempuan	27	100%
Total	27	100%

Sumber: Data diolah, 2024

Selanjutnya, Tabel 2 menyajikan tingkat pendidikan responden yang menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki tingkat pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) yaitu sebanyak 12 orang atau 37,93 persen dari keseluruhan responden. Responden dengan tingkat pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) berjumlah 10 orang atau 34,48 persen, sementara responden dengan tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD) berjumlah 5 orang atau 17,24 persen. Data ini mengindikasikan bahwa tingkat pendidikan para pengrajin noken tergolong rendah hingga menengah, yang berimplikasi pada keterbatasan mereka dalam mengakses informasi, mengelola keuangan usaha, serta memanfaatkan teknologi pemasaran digital.

Tabel 2. Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SD	5	17,24%
SMP	12	37,93%
SMA	10	34,48%
Total	27	100%

Sumber: Data diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 3 yang menyajikan umur responden, ditemukan bahwa mayoritas responden berada pada kelompok usia di atas 40 tahun, yaitu sebanyak 18 orang atau 62,07 persen. Responden dengan usia 30 hingga 40 tahun berjumlah 6 orang atau 27,59 persen, sementara responden dengan usia 20 hingga 30 tahun hanya 3 orang atau 10,34 persen. Temuan ini menunjukkan bahwa generasi muda Papua, terutama perempuan usia produktif, sudah mulai jarang yang menekuni kerajinan noken. Hal ini mengonfirmasi kekhawatiran yang juga diungkapkan oleh penelitian Januar Arie (2017) bahwa proses pewarisan kemahiran dari generasi tua ke generasi muda tidak berjalan maksimal, sehingga kerajinan noken terancam punah jika tidak ada upaya regenerasi yang serius.

Tabel 3. Umur Responden

Umur	Jumlah	Persentase
20-30	3	10,34%
30-40	6	27,59%
>40	18	62,07%
Total	27	100%

Sumber: Data diolah, 2024

Selanjutnya berdasarkan Tabel 4, dapat dilihat bahwa rata-rata modal awal yang digunakan untuk membuka usaha kerajinan tas noken berkisar antara Rp200.000 hingga Rp500.000 dengan rata-rata sebesar Rp462.963. Seluruh responden menggunakan modal sendiri dan tidak ada yang menggunakan jasa simpan pinjam untuk tambahan modal usaha. Biaya produksi yang dikeluarkan untuk benang wol rata-rata sebesar Rp35.000 per sekali produksi, sementara biaya untuk benang nilon rata-rata sebesar Rp50.000, sehingga total biaya yang dikeluarkan rata-rata mencapai Rp547.963.

Tabel 4. Rata-Rata Biaya Yang Dikeluarkan Untuk Produksi Noken

Modal	Benang Wol	Benang Nilon	Total
Rp462.963	Rp35.000	Rp50.000	Rp547.963

Sumber Data: Data diolah, 2024

Tabel 5 berikut ini menunjukkan bahwa harga jual untuk kedua jenis noken, baik yang terbuat dari benang wol maupun benang nilon, memiliki harga rata-rata yang sama yaitu Rp350.000 per buah. Harga yang relatif sama ini menunjukkan bahwa dari perspektif konsumen, nilai atau kualitas kedua jenis noken tersebut dipersepsikan tidak berbeda secara signifikan, sehingga pengrajin tidak dapat membedakan harga berdasarkan jenis bahan baku yang digunakan.

Tabel 5. Rata-Rata Harga Noken

Noken Benang Wol	Noken Benang Nilon
Rp350.000	Rp350.000

Sumber Data: Data diolah, 2024

Tabel 6 di bawah ini menyajikan data rata-rata total penerimaan dari penjualan noken. Rata-rata produksi noken benang wol dalam sekali produksi adalah sebanyak 6 buah, sementara noken benang nilon sebanyak 7 buah. Dengan harga jual masing-masing Rp350.000 per buah, maka rata-rata penerimaan dari penjualan noken benang wol adalah sebesar Rp2.073.077, sedangkan penerimaan dari noken benang nilon sebesar Rp2.544.231. Total penerimaan keseluruhan dari kedua jenis noken mencapai Rp4.617.308 dalam sekali periode produksi.

Tabel 6. Rata-Rata Total Penerimaan

Keterangan	Noken Benang Wol	Noken Benang Nilon
Harga Noken	Rp350.000	Rp350.000
Jumlah Noken Yang Diproduksi	6 buah	7 buah
Total Penerimaan	Rp2.073.077	Rp2.544.231

Sumber Data: Data diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 7, pendapatan bersih pengrajin noken di Kabupaten Manokwari untuk sekali periode produksi dihitung dengan mengurangkan total biaya yang dikeluarkan (Rp547.963) dari total penerimaan (Rp4.617.308), sehingga diperoleh pendapatan bersih rata-rata sebesar Rp4.070.769. Besarnya pendapatan ini sangat tergantung pada hasil produksi dan harga jual noken. Apabila hasil produksi dan harga jual tinggi, maka penerimaan yang didapatkan akan semakin besar, dan sebaliknya jika hasil produksi dan harga jual rendah maka penerimaan yang diperoleh juga rendah.

Tabel 7. Rata-Rata Total Pendapatan

Total Penerimaan	Biaya Yang Dikeluarkan	Pendapatan Bersih
Rp4.617.308	Rp547.963	Rp4.070.769

Sumber Data: Data diolah, 2024

Selanjutnya, penelitian ini melakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi penghambat dan pendukung usaha pengrajin noken. Tabel 5.5 menyajikan matriks faktor internal dan eksternal berdasarkan pengelompokan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Faktor kekuatan yang teridentifikasi antara lain bahan baku yang mudah diperoleh, produksi yang hanya memerlukan modal sedikit, jumlah produksi yang banyak dengan alat sederhana, lokasi pemasaran yang

fleksibel, serta keterampilan pengrajin yang sangat baik. Faktor kelemahan meliputi kebanyakan pengrajin tidak memiliki buku tabungan atau rekening bank, motif tas noken yang kurang menarik perhatian pembeli, penggunaan alat-alat sederhana, kebutuhan bahan baku dengan warna yang beragam, serta kurangnya pemahaman dalam mempromosikan penjualan. Faktor peluang terdiri dari kebijakan pemerintah yang mewajibkan PNS dan siswa memakai tas noken pada hari Kamis dan Jumat, permintaan yang meningkat, hasil penjualan yang lebih tinggi dari modal yang dikeluarkan, serta kemampuan menjual 5 hingga 10 buah noken setiap bulannya. Faktor ancaman mencakup persaingan dengan tas modern, kurangnya pemahaman promosi melalui pasar online, persaingan motif dan jenis antar penjual, kurangnya dukungan pemerintah dalam bentuk modal dan fasilitas, serta semakin sulitnya mendapatkan bahan baku dari hasil alam.

Tabel 8. Matriks Faktor Internal Dan Faktor Eksternal

Faktor-Faktor Internal	
Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
K1. Bahan baku mudah diperoleh	L1. Tidak punya buku tabungan/rekening
K2. Produksi hanya memerlukan modal sedikit	L2. Motif kurang menarik pembeli
K3. Jumlah produksi banyak dengan alat sederhana	L3. Hanya gunakan alat sederhana
K4. Lokasi pemasaran dapat dilakukan dimana saja	L4. Perlu banyak warna bahan baku
K5. Keterampilan pengrajin sangat baik	L5. Kurang paham promosi penjualan
Faktor-Faktor Eksternal	
Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threats)
P1. Kebijakan pemerintah (PNS dan siswa wajib pakai noken)	A1. Persaingan dengan tas modern
P2. Permintaan tas noken meningkat	A2. Kurang paham promosi online
P3. Hasil penjualan lebih tinggi dari modal	A3. Persaingan motif antar penjual
P4. Setiap bulan terjual 5-10 buah	A4. Dukungan pemerintah kurang
P5. Harga tas noken tinggi	A5. Bahan baku alam semakin sulit

Sumber: Data diolah, 2024

Setelah faktor-faktor internal dan eksternal teridentifikasi, berikutnya dilakukan analisis matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) sebagaimana yang disajikan pada tabel 8 berikut ini.

Tabel 9. Evaluasi IFAS dan EFAS

Evaluasi IFAS				Evaluasi EFAS			
	Bobot	Rating	Skor		Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				Peluang			
K1	0,10	4	0,40	P1	0,07	3	0,22
K2	0,11	5	0,54	P2	0,08	4	0,30
K3	0,10	3	0,29	P3	0,07	2	0,14
K4	0,10	4	0,40	P4	0,08	3	0,23
K5	0,10	4	0,42	P5	0,11	5	0,57
Total Kekuatan	0,51		2,05	Total Peluang	0,41		1,46
Kelemahan				Ancaman			
L1	0,10	4	0,41	A1	0,12	4	0,50
L2	0,10	4	0,38	A2	0,12	3	0,35
L3	0,09	3	0,27	A3	0,13	5	0,64
L4	0,10	4	0,41	A4	0,11	5	0,53
L5	0,10	4	0,39	A5	0,12	5	0,59
Total Kelemahan	0,49		1,87	Total Ancaman	0,59		2,60
Total IFAS	1,00		3,92	Total EFAS	1		4,06
Titik Sumbu Horisontal X			0,18	Titik Sumbu Horisontal Y			1,14

Sumber: Data diolah, 2024

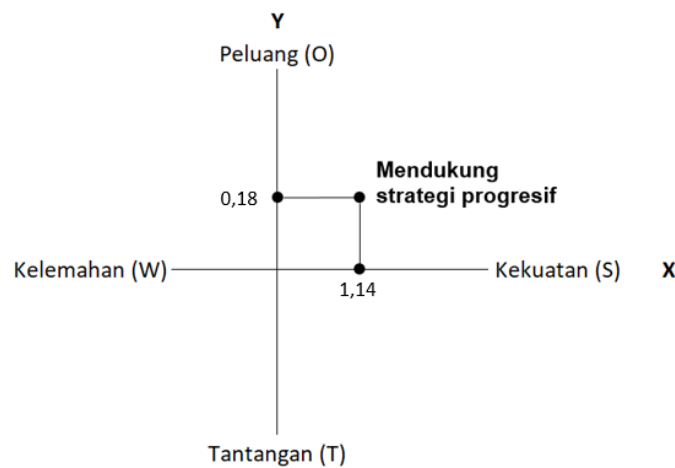
Dari hasil analisis, total skor perkalian antara bobot dan rating untuk faktor kekuatan adalah 2,05, sementara total skor untuk faktor kelemahan adalah 1,87. Selisih antara kekuatan dan kelemahan adalah 0,18 (dibulatkan menjadi 1,85 dalam tesis). Hasil rata-rata tertimbang menunjukkan angka di atas 2,5 yang mengindikasikan bahwa posisi internal pengrajin noken di Kabupaten Manokwari

tergolong kuat. Artinya, secara internal, para pengrajin memiliki kekuatan yang lebih dominan dibandingkan kelemahan yang mereka miliki.

Selanjutnya, analisis matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) pada Tabel 8 menunjukkan bahwa total skor untuk faktor peluang adalah 1,46, sementara total skor untuk faktor ancaman adalah 2,60. Selisih antara peluang dan ancaman adalah 1,14. Hasil ini mengindikasikan bahwa pengrajin noken di Kabupaten Manokwari cukup responsif dalam memanfaatkan peluang yang ada serta mampu mengelola ancaman dengan cukup baik.

Berdasarkan hasil perhitungan faktor internal dan eksternal, diperoleh nilai kekuatan (S) sebesar 2,05, kelemahan (W) sebesar 1,87, peluang (O) sebesar 1,46, dan ancaman (T) sebesar 2,60. Selisih kekuatan dikurangi kelemahan adalah positif sebesar 0,18, sementara selisih ancaman dikurangi peluang juga positif sebesar 1,14. Ketika diplotkan ke dalam diagram kartesius SWOT, posisi usaha pengrajin noken berada pada kuadran I (Agresif/Growth), lihat Gambar 1, yang berarti bahwa pengrajin noken di Kabupaten Manokwari memiliki kekuatan yang baik dan mampu memanfaatkan peluang yang ada, sehingga strategi yang tepat adalah strategi yang berorientasi pada pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy).

Gambar 1. Diagram SWOT



Tabel 10 menyajikan matriks SWOT lengkap yang merumuskan empat kombinasi strategi. Strategi SO (memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang) meliputi mengusahakan keterbatasan bahan baku dari hasil alam dengan memanfaatkan bahan baku pabrik, memanfaatkan modal kecil dengan peralatan sederhana untuk menghasilkan nilai jual tinggi, meningkatkan inovasi dan kualitas produksi dengan memanfaatkan permintaan tinggi dan kebijakan pemerintah, serta meningkatkan keterampilan dan semangat pengrajin seiring dengan penjualan 5-10 buah per bulan.

Tabel 10. Matriks SWOT Analisis Strategi Usaha Pengrajin Noken

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengusahakan keterbatasan bahan baku alam dengan memanfaatkan bahan baku pabrik 2. Memanfaatkan modal kecil dengan alat sederhana untuk nilai jual tinggi 3. Meningkatkan inovasi dan kualitas produksi dengan kebijakan pemerintah 4. Meningkatkan keterampilan dengan target penjualan 5-10 buah/bulan 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan produksi dengan efisiensi bahan baku 2. Mengembangkan inovasi motif menarik dengan dukungan kebijakan pemerintah 3. Bantuan teknologi dan pelatihan promosi dari pemerintah

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Ancaman (T)	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan produksi meski fasilitas dan modal terbatas 2. Beralih ke bahan baku pabrik karena bahan alam terbatas 3. Mencari lokasi penjualan lebih menguntungkan 4. Menggunakan modal kecil untuk hindari kerugian 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pembinaan promosi online dan offline 2. Pembelajaran pengelolaan modal dan keuangan 3. Inovasi desain hadapi persaingan 4. Bantuan alat rajut dari pemerintah

Sumber: Data diolah, 2024

Strategi WO (memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang) mencakup peningkatan produksi dengan memanfaatkan bahan baku seefisien mungkin, pengembangan inovasi motif yang lebih menarik dengan dukungan kebijakan pemerintah, serta bantuan pemerintah dalam bentuk teknologi dan pelatihan promosi penjualan. Strategi ST (menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman) meliputi optimalisasi jumlah produksi meskipun dengan fasilitas dan modal terbatas, mengusahakan keterbatasan bahan baku alam dengan beralih ke bahan baku pabrik, mencari lokasi penjualan yang lebih menguntungkan, serta mengusahakan penggunaan modal yang sedikit untuk menghindari kerugian akibat persaingan. Strategi WT (meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman) meliputi pembinaan promosi online dan offline, pembelajaran pengelolaan modal dan keuangan, penciptaan inovasi desain baru untuk menghadapi persaingan, serta bantuan pemerintah berupa alat merajut untuk mempermudah proses produksi dan mengurangi penggunaan bahan baku berlebihan.

Berdasarkan seluruh analisis yang telah dilakukan, penelitian ini menyimpulkan bahwa rata-rata pendapatan pengrajin noken di Kabupaten Manokwari untuk sekali produksi adalah sebesar Rp4.617.308 dengan pendapatan bersih setelah dikurangi biaya sebesar Rp4.070.769. Posisi strategis pengrajin noken berada pada kuadran I (agresif/growth) yang berarti mereka memiliki kekuatan yang baik dan mampu memanfaatkan peluang, sehingga strategi prioritas yang sebaiknya diterapkan adalah strategi SO. Penjual tas noken memiliki kekuatan signifikan seperti akses mudah ke bahan baku, keterampilan tinggi, dan biaya produksi rendah, serta dapat memanfaatkan peluang seperti kebijakan pemerintah yang mendukung dan permintaan yang meningkat. Namun demikian, mereka juga menghadapi kelemahan seperti kurangnya pemahaman tentang literasi keuangan dan pemasaran digital, serta ancaman dari persaingan dengan tas modern dan kesulitan mendapatkan bahan baku alami. Oleh karena itu, strategi peningkatan pendapatan harus dirancang untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada, sambil secara simultan mengatasi kelemahan dan mengurangi ancaman yang dihadapi.

2. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis pendapatan, diketahui bahwa rata-rata pendapatan bersih pengrajin noken di Kabupaten Manokwari mencapai Rp4.070.769 per sekali produksi dengan modal awal hanya sekitar Rp462.963 yang seluruhnya berasal dari modal sendiri tanpa akses ke lembaga keuangan formal. Temuan ini sejalan dengan penelitian Rumetna dkk (2020) di Papua yang menunjukkan bahwa keuntungan maksimal penjual noken hanya mencapai Rp300.000 per minggu, namun angka pendapatan di Manokwari tergolong lebih tinggi berkat adanya kebijakan pemerintah daerah yang mewajibkan penggunaan noken. Potensi ekonomi yang cukup menjanjikan ini ternyata menyimpan tantangan struktural, karena karakteristik responden yang seluruhnya perempuan (100 persen) dengan mayoritas berusia di atas 40 tahun (62,07 persen) dan berpendidikan SMP hingga SMA mengindikasikan adanya ancaman serius terhadap regenerasi pengrajin di masa depan. Kondisi ini memperkuat temuan Januar Arie (2017) bahwa proses pewarisan kemahiran membuat noken dari generasi tua ke generasi muda tidak berjalan maksimal, serta penelitian Rio, Chodijah, dan Yunisvita (2017) di Palembang yang menemukan bahwa usia berpengaruh negatif terhadap pendapatan pekerja perempuan, sementara tingkat pendidikan berpengaruh positif, sehingga rendahnya pendidikan pengrajin noken berimplikasi pada keterbatasan literasi keuangan dan pemanfaatan teknologi digital.

Hasil analisis SWOT berhasil mengidentifikasi keseimbangan antara faktor pendukung dan penghambat usaha pengrajin noken. Di satu sisi, kekuatan utama seperti kemudahan akses bahan baku, modal usaha yang kecil, keterampilan pengrajin yang tinggi, serta fleksibilitas lokasi pemasaran menjadi modal berharga yang dimiliki para pengrajin, sementara di sisi lain, peluang terbesar yang tersedia adalah kebijakan pemerintah Kabupaten Manokwari yang mewajibkan PNS dan siswa memakai noken pada hari Kamis dan Jumat. Temuan ini mendukung penelitian Zonggonau, Rahayu, dan Maspaitella (2021) di Mimika yang merekomendasikan strategi SO sebagai prioritas pengembangan industri noken melalui tiga indikator utama yaitu permodalan, bahan baku, dan pemasaran. Namun demikian, kelemahan signifikan seperti kebanyakan pengrajin tidak memiliki rekening bank, motif noken yang kurang menarik perhatian pembeli, serta kurangnya pemahaman dalam mempromosikan produk secara digital, ditambah ancaman dari persaingan dengan tas modern dan semakin sulitnya memperoleh bahan baku alami, menjadi faktor-faktor yang dapat menghambat optimalisasi pemanfaatan peluang. Kondisi ini sangat relevan dengan temuan Asti Iriani Amir (2022) di Jayapura bahwa rendahnya SDM, kurangnya pemanfaatan teknologi, belum tersedianya tempat berjualan strategis, serta keterbatasan modal menjadi faktor penghambat utama pemberdayaan perajin noken, serta penelitian IC Kusuma dan AB Setiawan (2012) di Bogor yang menemukan bahwa masih banyak UMKM belum mampu menyusun laporan keuangan dan merencanakan permodalan dengan baik.

Hasil perhitungan matriks IFAS dan EFAS menunjukkan total skor kekuatan 2,05, kelemahan 1,87, peluang 1,46, dan ancaman 2,60, yang ketika diplotkan ke dalam diagram kartesius menempatkan posisi usaha pengrajin noken pada kuadran I (agresif/growth oriented strategy), sebuah temuan yang sejalan dengan penelitian Mega Satria (2019) di Payakumbuh yang juga merekomendasikan strategi agresif bagi industri rumah tangga kerajinan. Posisi ini mengindikasikan bahwa meskipun ancaman dari lingkungan eksternal lebih besar dibandingkan peluang yang tersedia, kekuatan internal yang lebih dominan dibandingkan kelemahan memungkinkan para pengrajin untuk tetap tumbuh dan berkembang, sehingga strategi yang paling tepat adalah strategi SO yaitu memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang. Implikasinya, pengrajin perlu segera melakukan diversifikasi motif dan desain noken agar lebih menarik bagi konsumen modern, sebagaimana direkomendasikan oleh Sawir dkk (2021) di Jayapura Selatan bahwa pemberdayaan berbasis digital dan diversifikasi produk unggulan mampu meningkatkan partisipasi dan pendapatan pengrajin. Selain itu, pengrajin juga perlu mengikuti pelatihan literasi keuangan dan pemasaran digital untuk mengatasi kelemahan yang ada, sementara pemerintah daerah dituntut memainkan peran krusial sebagai fasilitator, regulator, dan katalisator, sebagaimana ditemukan oleh Tumija (2022) di Cimahi bahwa sinergi antara peran pemerintah dan partisipasi aktif masyarakat merupakan kunci keberhasilan pemberdayaan UMKM. Penelitian Ortina Rezki (2014) di Mojokerto juga menegaskan bahwa pemberdayaan melalui permodalan, pelatihan, pemasaran, dan sarana prasarana mampu menjadikan UMKM tangguh dan berdaya saing tinggi. Tanpa sinergi antara upaya individu pengrajin dan intervensi kebijakan pemerintah yang terencana, maka potensi pertumbuhan yang sesungguhnya dimiliki oleh industri kerajinan noken di Kabupaten Manokwari akan sulit terealisasi secara optimal, dan peningkatan pendapatan yang berkelanjutan pun hanya akan menjadi harapan tanpa kepastian, sebuah kondisi yang jika dibiarkan akan memperkuat prediksi Dekme Dedi (2016) bahwa kerajinan noken terancam punah karena minimnya regenerasi dan kurangnya dukungan sistematis bagi para pengrajin yang sebagian besar adalah perempuan lanjut usia.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan total biaya produksi, total penerimaan, dan pendapatan bersih, diketahui bahwa rata-rata pendapatan pengrajin noken di Kabupaten Manokwari untuk sekali periode produksi mencapai Rp4.617.308, dengan pendapatan bersih setelah dikurangi total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp547.963 menjadi Rp4.070.769. Besarnya pendapatan ini ditentukan oleh dua faktor utama yaitu volume produksi dan harga jual, di mana semakin tinggi hasil produksi dan harga jual maka semakin besar pula penerimaan yang diperoleh pengrajin.

Rumusan strategi pengembangan industri kerajinan tas noken didasarkan pada analisis matriks internal eksternal dan kombinasi strategi matriks SWOT. Hasil analisis menunjukkan bahwa total skor

kekuatan mencapai 2,05, kelemahan 1,87, peluang 1,46, dan ancaman 2,60, yang ketika diplotkan ke dalam diagram kartesius menempatkan posisi usaha pengrajin noken pada kuadran I (agresif/growth oriented strategy), yang berarti mereka memiliki kekuatan internal yang baik sekaligus mampu memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Oleh karena itu, prioritas strategi yang sebaiknya diterapkan adalah strategi SO (Strengths-Opportunities), yaitu strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang terlihat melalui tiga indikator utama, yakni permodalan, bahan baku, dan pemasaran, sehingga strategi ini menjadi jembatan yang menghubungkan kondisi aktual pengrajin dengan upaya peningkatan pendapatan yang lebih tinggi.

Strategi SO yang telah dirumuskan tersebut pada akhirnya harus diimplementasikan dengan mempertimbangkan secara cermat kondisi riil yang dihadapi para pengrajin. Penjual tas noken memiliki beberapa kekuatan signifikan yang menjadi modal dasar penerapan strategi SO, antara lain akses mudah ke bahan baku, keterampilan yang tinggi, dan biaya produksi yang rendah, serta dapat memanfaatkan peluang nyata seperti kebijakan pemerintah yang mendukung dan permintaan pasar yang terus meningkat terhadap tas noken. Namun demikian, efektivitas strategi SO akan terhambat jika kelemahan seperti kurangnya pemahaman tentang literasi keuangan dan pemasaran digital tidak segera diatasi, dan ancaman dari persaingan dengan tas modern serta kesulitan mendapatkan bahan baku alami harus diantisipasi agar tidak menggagalkan upaya peningkatan pendapatan. Dengan demikian, ketiga rangkaian temuan ini membentuk sebuah rantai logis yang utuh: pendapatan pengrajin perlu ditingkatkan, strategi SO adalah jalan yang tepat untuk mencapainya, dan keberhasilan strategi tersebut sangat bergantung pada kemampuan mengatasi kelemahan serta mengurangi ancaman yang ada secara simultan dan berkelanjutan.

2. Saran-Saran

Secara teoritis, penelitian selanjutnya disarankan untuk menguji secara empiris efektivitas strategi SO yang direkomendasikan menggunakan metode eksperimen atau survei longitudinal, serta mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi regenerasi pengrajin noken mengingat dominasi usia di atas 40 tahun. Diperlukan juga pengembangan model diversifikasi produk noken yang memadukan nilai budaya dengan selera pasar modern, studi komparatif tentang dampak kebijakan pemerintah terhadap pendapatan UMKM, serta penelitian tentang peran literasi keuangan dan pemasaran digital terhadap ketahanan usaha di daerah tertinggal, termasuk pengembangan instrumen pengukuran keberdayaan pengrajin perempuan dalam ekonomi kreatif berbasis budaya.

Kemudian secara praktis, untuk pengrajin noken disarankan membuka rekening bank, mengikuti pelatihan literasi keuangan, memanfaatkan media sosial untuk promosi, serta berinovasi dalam desain dan motif noken agar lebih menarik pembeli muda. Pembentukan kelompok usaha bersama atau koperasi juga perlu dilakukan untuk memperkuat posisi tawar dalam pembelian bahan baku dan pemasaran produk. Pemerintah daerah disarankan untuk mempertahankan dan memperluas kebijakan wajib pakai noken, menyediakan pelatihan berkelanjutan dalam literasi keuangan, pemasaran digital, dan desain produk, serta memfasilitasi akses permodalan melalui kredit mikro berbasis kelompok. Penyediaan alat produksi yang lebih modern, tempat berjualan yang strategis, serta promosi noken sebagai produk unggulan daerah melalui pameran nasional dan internasional juga sangat diperlukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, A. (2020). Dampak COVID-19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 123-130.
- Asti, I. A. (2022). Pemberdayaan perajin noken dalam meningkatkan perekonomian masyarakat oleh Dinas Perindustrian Perdagangan (Studi kasus Koperasi dan UKM di Distrik Abepura Kota Jayapura Provinsi Papua). Tidak dipublikasikan.
- Bahabol. (2014). Promosi warisan budaya tradisional tas noken Papua sebagai warisan budaya dunia (CD). Tidak dipublikasikan.
- Boediono. (2002). *Ekonomi makro*. Yogyakarta: BPFE.
- David, F. R. (1997). *Strategic management*. New Jersey: Prentice Hall.

- Dekme, D. (2016). Pengrajin noken pada Suku Bangsa Amungme di Desa Limau Asri Kecamatan Iwaka Kabupaten Mimika Provinsi Papua. Tidak dipublikasikan.
- Dewi, W., & Meilani, H. (2023). Peranan kebijakan pemerintah daerah dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 4(1).
- IC, K., & Setiawan, A. B. (2012). Analisis pemberdayaan koperasi dan UMKM berbasis akuntansi koperasi dan perencanaan permodalan di Kota Bogor. *Jurnal Sosial Humaniora*, 3(1).
- Januar, A. (2017). Fungsi, makna, dan eksistensi noken sebagai simbol identitas orang Papua. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Arkeologi*, 35(2).
- Koentjaraningrat. (2009). *Pengantar ilmu antropologi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Marit, E. L. (2016). Noken dan perempuan: Analisis wacana gender dan ideologi. Tidak dipublikasikan.
- Mega, S. (2019). Analisis strategi pemasaran industri rumah tangga Tas Rajut Tali Kur di Payakumbuh. Tidak dipublikasikan.
- Ortina, R. (2014). Analisis pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi daerah (Studi kasus pada Kota Mojokerto). Diambil dari <file:///Users/marthenesowe/Documents/MY%20DOKUMEN/TS/xxxxx/1110-2180-1-SM.pdf>
- Rio, Chodijah, S., & Yunisvita. (2017). Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pekerja wanita sebagai ibu rumah tangga. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 15(2).
- Rumetna, M. S., Dkk. (2020). Optimalisasi penjualan noken kulit kayu menggunakan metode simpleks dan software POM-QM. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 8(1).
- Sawir, M., Dkk. (2021). Pemberdayaan local wisdom usaha kerajinan noken Papua berbasis digital di Kelurahan Ardipura Jayapura Selatan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2).
- Sri, M. W., Mappamiring, H., & Parawangi, A. (2022). Peran pemerintah daerah dalam pemberdayaan usaha mikro dan menengah (UMKM) di Kecamatan Herlang Kabupaten Bulukumba. Diambil dari https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/34094-Full_Text.pdf
- Tumija. (2022). Peran pemerintah dan partisipasi masyarakat dalam peningkatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) pada masa pandemi COVID-19 di Cipageran, Cimahi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1).
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Zonggonau, Rahayu, S., & Maspaitella, M. (2021). Strategi pengembangan industri kerajinan tas noken (Studi kasus pengrajin lokal Kabupaten Mimika). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(2).