



---

**PEMBERDAYAAN PENGRAJIN SARUNG PANTAI PADA SENTRA SARUNG PANTAI DI DESA LABAN KABUPATEN SUKOHARJO**

**Dian Perwitasari<sup>1\*</sup>, Y Anni Aryani<sup>2</sup>, An Nurrahmawati<sup>3</sup>, Isna Putri Rahmawati<sup>4</sup>, Evi Gantyowati<sup>5</sup>, Payamta<sup>6</sup>, Doddy Setiawan<sup>7</sup>**

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>Universitas Sebelas Maret  
dianperwitasari@staff.uns.ac.id\*

---

**Article History:**

Received: 08-05-2023

Revised: 17-05-2023

Accepted: 18-05-2023

**Keywords:** Pengrajin

Sarung Pantai,

Produktivitas, Ekonomi,

Desa Laban

**Abstract:** Kabupaten Sukoharjo memiliki sejumlah daya tarik bagi wisatawan, salah satunya melalui seni budaya pengrajin sarung pantai. Daerah tanpa pantai yang memproduksi ribuan sarung pantai dan diminati sampai ke luar Pulau Jawa ini ternyata masih banyak orang yang belum mengetahuinya. Pangsa pasar yang sebenarnya sangat luas, namun belum bisa dirasakan secara langsung oleh para pengrajin. Aktivitas pengabdian kepada masyarakat dipilih dan dilakukan di Lilik Sarung Pantai, di Desa Laban Sukoharjo, karena UKM ini turut berkontribusi dalam membantu meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar. Salah satu keunikan Lilik Sarung Pantai dibandingkan UKM lain adalah UKM ini masih menggunakan teknik pewarnaan tradisional manual yang sangat khas sedangkan UKM lain sudah menggunakan teknik modern sablon. Proses penjemurannya masih dilakukan di tengah hamparan sawah sepanjang 20 meter. Meskipun, selama 13 tahun UKM ini beroperasi, namun dalam mengelola bisnisnya, pengetahuan pemilik tentang bagaimana mengelola usaha secara keseluruhan dan komponen mesin yang dimiliki dinilai masih kurang memadai, sehingga proses produksi kurang efektif dan efisien. Pendekatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan manajemen usaha dan bantuan pengadaan komponen mesin yang telah dilaksanakan pada tanggal 6 Mei 2023. Hasil yang diharapkan dari kegiatan pengabdian ini adalah UKM dapat terus mengembangkan pangsa pasar melalui keterampilan manajemen usaha sehingga produktivitas meningkat.

---

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

---

**PENDAHULUAN**

Kabupaten Sukoharjo memiliki sejumlah daya tarik bagi wisatawan mulai dari daya tarik kuliner dan seni budaya. Salah satunya di Dukuh Krajan Rt 3 Rw 6, Desa Laban, Kecamatan Mojolaban, wilayah ini memiliki seni budaya yang cukup menarik, yakni terdapat sentra pengrajin sarung pantai. Sarung pantai yang dihasilkan sebenarnya tidak hanya menembus pasar regional dan nasional, tetapi sudah mencapai pasar tingkat internasional. Namun sayangnya, ternyata banyak dari para peminat sarung pantai ini belum mengetahui lokasi tempat produksi sarung pantai ini. Hampir semua masyarakatnya berprofesi sebagai pengrajin sarung pantai.

Secara langsung keberadaan industri ini ditengarai mampu meningkatkan ekonomi dan kemakmuran desa. Menurut Mubyarto (2014:8), sistem ekonomi nasional Indonesia adalah berasas kekeluargaan, berkedaulatan rakyat, bermoral Pancasila, dan

menunjukkan pemihakan sungguh-sungguh pada ekonomi rakyat. Secara tidak langsung *home industry* sarung pantai Mojolaban Sukoharjo ini juga turut melaksanakan asas ekonomi kerakyatan. Keberadaan industri ini tidak semata berupaya meningkatkan ekonomi dan kemakmuran tetapi bagi para pekerja, menerapkan keuletan dan produktivitas pada daerah tersebut. Sebagian besar para pengrajin sarung pantai memproduksi kain berdasarkan pesanan. Bahan dasar sarung pantai ini berbeda dari kerajinan kain-kain lainnya seperti batik dan tenun. Yang menarik dari sarung pantai ini adalah corak/motif warna yang dimiliki dan teknik pewarnaan yang bermacam-macam. Beberapa UKM sarung pantai dengan skala yang lebih besar sudah mulai menggunakan teknik sablon dan teknik canting dalam ukuran besar. Sebagian yang lain masih menggunakan teknik jumputan atau teknik ikat celup.

Salah satu pengrajin yang masih mempertahankan teknik pewarnaan jumputan ini adalah Lilik Sarung Pantai yang menggeluti usaha sarung pantai sejak tahun 2009. Lilik Sarung Pantai memperkerjakan beberapa warga desa sebagai pengrajin. Lilik Sarung Pantai menjalankan usaha pembuatan sarung pantai mulai dari proses awal yaitu bahan baku kain rayon putih polos sampai menjadi potongan-potongan sarung pantai jadi yang siap dijual ke pengecer. Terkait proses produksi sarung pantai, selama ini Lilik Sarung Pantai tidak menyuplai bahan baku dalam jumlah besar. Sebagian besar bahan baku berupa kain rayon putih diperoleh dari pemesan sarung pantai dalam jumlah besar. Selain bahan baku yang dibutuhkan, mesin yang dibutuhkan untuk proses produksi sarung pantai adalah mesin peder. Mesin peder adalah mesin yang digunakan untuk mewarnai, memeras, dan menambahkan obat-obatan tertentu (mis. remasol) pada industri kain atau batik (tekstil).

Terkait dengan aspek sumber daya manusia (SDM), Lilik Sarung Pantai memperkerjakan warga desa setempat untuk menjadi pengrajin sarung pantai miliknya. Saat ini, pengelolaan usaha Lilik Sarung Pantai masih terfokus hanya pada pemenuhan pesanan pelanggan sehingga belum terlalu memperhatikan kapabilitas SDM dalam mengelola usaha secara keseluruhan, misalnya perencanaan usaha, perencanaan keuangan, dan strategi pemasaran yang tepat.

Proses produksi sarung pantai Lilik Sarung Pantai diawali dengan bahan baku kain rayon putih dicuci terlebih dahulu. Setelah dicuci kain rayon putih dijemur di bilahan-bilahan bambu. Pada musim kemarau, proses penjemuran dilakukan sekitar 6-7 jam. Apabila musim hujan, biasanya jemuran kain diangkat, untuk dijemur kembali keesokan harinya. Setelah kering, kain rayon putih dibentangkan sepanjang kurang lebih 20 meter per potongan untuk dilanjutkan proses pewarnaan. Lokasi penjemuran dan pewarnaan dilakukan di lahan kosong tengah sawah karena membutuhkan ruang yang sangat luas. Selanjutnya adalah proses pewarnaan manual menggunakan cap yang disiapkan dengan beberapa warna. Selanjutnya membuat motif/pola menggunakan teknik jumputan. Teknik jumputan adalah beberapa bagian kain harus diikat dan dikerut secara erat dengan karet atau media pengikat lainnya (Hijup, 2021). Ikatan tersebut dibentuk sesuai dengan pola yang diinginkan. Kemudian setelah diikat dengan erat, kain dicelupkan pada larutan pewarna sesuai dengan pola yang diinginkan. Saat sudah kering, ikatan dibuka sehingga menghasilkan pola yang diinginkan. Proses selanjutnya adalah penguncian warna menggunakan waterglass agar warna yang dihasilkan awet. Kemudian sarung pantai dicuci dan dijemur kembali. Proses terakhir adalah pemotongan kain dengan ukuran pesanan.

Meskipun Lilik Sarung Pantai pada dasarnya memproduksi kain pantai hanya berdasarkan pesanan pelanggan, namun kenyataan proses produksi sarung pantai tidak

pernah berhenti tiap harinya. Pemesanan yang dilakukan menggunakan *down payment system*. Rata-rata per bulannya UKM ini mampu memproduksi sarung pantai sepanjang 200.000m. Namun pada kondisi/musim tertentu, UKM ini sering dibanjiri pesanan dan mampu memproduksi hingga 2000m sarung pantai tiap harinya terutama pada musim kemarau. Karena saat ini adalah musim hujan menyebabkan proses pengeringan butuh waktu lebih lama, sehingga volume produksi per hari pun dikurangi. Terkait penentuan harga, pengrajin tidak mematok harga yang terlalu tinggi karena mereka adalah penjual tangan pertama di mana hasil produksi mereka akan dijual kembali oleh para pengecer (tangan kedua).

Produktivitas yang seharusnya tinggi karena permintaan pesanan tinggi tidak diimbangi dengan perencanaan produksi dan pengendalian mutu produksi yang tepat. Hal ini dikarenakan pengetahuan kewirausahaan pemilik dalam mengelola usahanya masih kurang, yang berimbas pada perencanaan keuangan yang belum matang sehingga belum dapat menggambarkan kinerja keuangan yang sebenarnya. Faktor lain yang memengaruhi tingkat produktivitas dan kinerja keuangan adalah implementasi strategi pemasaran produk yang dinilai kurang proaktif, di mana selama ini hanya menggunakan teknik *word of mouth marketing*. Menurut Hasan (2010), *Word of mouth* merupakan pujian, rekomendasi dan komentar pelanggan sekitar pengalaman mereka atas layanan jasa dan produk yang betul-betul memengaruhi keputusan pelanggan atau perilaku pembelian mereka. *Word of mouth* dapat membentuk kepercayaan para pelanggan.

Daya tawar Lilik Sarung Pantai cukup lemah dalam menentukan harga produk mengingat banyaknya pesaing dari pengrajin lain di desa Laban. Hal ini disebabkan UKM belum bisa membranding keunikan atau mutu hasil produksinya sendiri. Ditinjau dari kondisi sumber daya manusia (SDM), sebagian adalah lulusan SMP dan SMA, di mana para pengrajin hanya fokus dalam pemenuhan kuantitas pesanan tanpa memperhatikan pengelolaan usaha secara keseluruhan. Sedangkan untuk mesin yang digunakan dalam proses produksinya hanya satu, di mana rangka yang digunakan untuk menopang mesin peder sudah cukup tua karena dikhawatirkan kurang bisa menopang mesin peder dan juga menurut pemilik bak pewarna kain juga perlu diganti karena sudah berkarat rawan terjadi kebocoran, yang akibatnya jika sampai terjadi kerusakan pada mesin peder, produktivitas tidak dapat dilakukan secara maksimal.

## **METODE PELAKSANAAN**

Untuk mengidentifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi Lilik Sarung Pantai, Tim Pengabdian melaksanakan observasi dan wawancara. Permasalahan yang ditemukan adalah diantaranya kurangnya pengetahuan terkait pengelolaan usaha yang tepat untuk terus mengembangkan usahanya agar semakin besar. Kewirausahaan atau *entrepreneurship* adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang lain, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain (Firmansyah & Rosmawarni, 2019). Dari definisi tersebut Lilik Sarung Pantai sebenarnya sudah menerapkan konsep dan definisi kewirausahaan. Namun menurut J.B Say (1803) dalam buku Firmansyah & Rosmawarni (2019), wirausaha adalah pengusaha yang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki secara ekonomis (efektif dan efisien) dan tingkat produktivitas yang rendah menjadi tinggi. Dalam hal ini pemilik Lilik Sarung Pantai dinilai masih kurang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki secara ekonomis (efektif dan efisien) dan tingkat produktivitas yang dihasilkan belum terukur dengan jelas.

Terkait keterbatasan sumber daya yang dimiliki, Lilik Sarung Pantai belum bisa melakukan perencanaan keuangan yang matang, sehingga sulit mengukur kinerja yang diharapkan dengan kinerja yang sesungguhnya. Ditemukan selama ini mitra hanya mencatat arus kas masuk dan keluar, tidak mengkalkulasi pendapatan dan beban dalam periode berjalan secara tepat sehingga pemilik sulit mengambil keputusan-keputusan yang sifatnya di luar perkiraan mitra, misalnya masa pandemi, karena ada pembatasan skala wisatawan pantai membuat permintaan sarung pantai menurun. Selain perencanaan keuangan, Lilik Sarung Pantai juga belum melakukan perencanaan produksi dengan baik, terutama jika terjadi perubahan permintaan yang melonjak atau bahkan menurun drastis pada *event* atau musim tertentu. Akibat dari perencanaan produksi yang kurang baik tentunya UKM ini perlu memikirkan pasokan bahan baku alternatif pada saat permintaan sarung pantai melonjak.

Selain itu, Tim Pengabdian juga mengobservasi langsung kondisi dan fasilitas kerja yang dimiliki Lilik Sarung Pantai. Mereka menjawab terkadang mereka tidak mampu memenuhi jumlah pesanan yang terlalu banyak, karena kapasitas mesin peder yang dimiliki masih terbatas. Akibatnya mereka harus joint dengan UKM lainnya untuk bisa tetap memenuhi permintaan pelanggan. Yang menjadi masalah adalah besar kemungkinan kualitas atau mutu produk sarung pantai akan berbeda.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang telah diungkapkan di atas, alternative solusi telah diputuskan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Solusi untuk masalah pertama adalah peningkatan pengetahuan kewirausahaan agar pemilik dapat mengelola dan mengembangkan usahanya semakin besar. Peningkatan pengetahuan dilakukan dengan kegiatan sosialisasi dan pelatihan kewirausahaan oleh Tim Pengabdian. Tim Pengabdian memaparkan materi kewirausahaan disertai dengan diskusi terbuka dengan para pengrajin. Materi yang disampaikan berkaitan dengan perencanaan keuangan, perencanaan produksi, dan strategi *marketing* yang tepat sasaran untuk memperluas jangkauan pasar.



**Gambar 1. (i)**



**Gambar 1. (ii)**

### **Gambar 1. Lokasi Usaha**

Solusi permasalahan kedua terkait dengan kondisi mesin peder yang pada beberapa komponen mesin sudah usang sehingga perlu segera diganti yang baru. Hal ini berdasarkan kebutuhan Lilik Sarung Pantai yang memang sangat membutuhkan perbaruan rangka dan bak mesin peder. Oleh karena itu, Tim Pengabdian memesan

jasa/bengkel pembuatan dan perakitan rangka mesin peder dan bak peder. Setelah pesanan jadi, pemilik dan para pengrajin Lilik Sarung Pantai bersama Tim Pengabdian melakukan uji coba operasi mesin peder setelah pemasangan rangka dan bak pewarnaan yang baru. Setelah uji coba berhasil, prosesi selanjutnya adalah serah terima hibah komponen-komponen mesin peder. Harapannya proses produksi dapat berjalan cepat dan dapat memenuhi permintaan para pelanggan dalam jumlah yang lebih banyak dengan cepat, efektif, dan efisien. Penyerahan mesin sekaligus uji coba mesin dengan pelatihan manajemen usaha terlaksana pada tanggal 6 Mei 2023.



**Gambar 2. (i)**



**Gambar 2. (ii)**

**Gambar 2.** Pelatihan Uji Coba Mesin dan Manajemen Usaha

Hasil pengabdian terlaksana dengan baik dan di akhir kegiatan pengabdian, kami mengevaluasi tingkat pemahaman para pengrajin sarung pantai terhadap materi yang telah disampaikan. Hasil evaluasi dari kegiatan sosialisasi dan pelatihan kewirausahaan kami adalah memberikan cukup pengetahuan kepada para warga pengrajin Lilik Sarung Pantai dalam upaya meningkatkan keterampilan kewirausahaan baik secara teoritis maupun praktis. Hasil evaluasi terkait pemberian bantuan untuk penggantian komponen mesin menunjukkan para pengrajin Lilik Sarung Pantai merasa bersyukur karena sekarang mereka memiliki mesin yang dapat mengakomodasi pesanan pelanggan. Artinya, telah terjadi peningkatan kapasitas produksi yang lebih produktif di periode berikutnya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Perlunya peningkatan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan konsumen merupakan masalah yang difokuskan untuk dituntaskan dalam pengabdian ini, dengan Lilik Sarung Pantai di Desa Laban, Kecamatan Mojolaban, Kabupaten Sukoharjo. Tim Pengabdian memutuskan untuk memberikan bantuan berupa rangka mesin dan bak peder pencuci kain pantai dan memberikan sosialisasi dan pelatihan kewirausahaan. Kegiatan penyerahan mesin, uji coba mesin dan pelatihan dilaksanakan dengan baik dan menghasilkan peningkatan pengetahuan para pengrajin sarung pantai. Pengabdian lebih lanjut yang direkomendasikan dari pengabdian ini adalah pendampingan teknik pemasaran sarung pantai yang dapat dijual ke individu dengan harga jual yang kompetitif di pasaran. Tentunya hal ini membutuhkan keseriusan dan ketelatenan karena keterbatasan waktu dari sumber daya manusia yang ada.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak Universitas Sebelas Maret yang telah memberi dukungan **financial** terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Firmansyah & Rosmawarni (2019). Kewirausahaan (Dasar dan Konsep). Qiara media.
- [2] Hasan. Ali, 2010 Marketing Bank Syariah, (Bogor: Ghalia Indonesia)
- [3] Hijup. 2021. Motif Tie Dye: Kain dengan Teknik Pewarnaan yang Unik. Diakses dari <https://www.hijup.com/magazine/sejarah-motif-tie-dye-2/>
- [4] Mubyarto dkk. 2014. Ekonomi Kerakyatan, Cet. I Jakarta: Lembaga Suluh Nusantara.