

## **PEMBERDAYAAN BAGI PEREMPUAN PENGRAJIN KAIN TENUN SONGKET DI DESA LIMBANG JAYA KECAMATAN TANJUNG BATU KABUPATEN OGAN ILIR**

<sup>1</sup>Anggun Apriani, <sup>2</sup>Eka Nurwahyuliningsih, <sup>3</sup>Indah Pusnita, <sup>4</sup>Diki Sutanda  
<sup>1234</sup>Program Studi Ilmu Kesejahteraan Sosial, STISIPOL Candradimuka

\*Email: Anggun.apriani@stisipolcandradimuka.ac.id

### **ABSTRAK**

Kegiatan pemberdayaan sebagai pendekatan untuk meningkatkan kemampuan dan potensi perempuan pengrajin kain tenun songket agar lebih berdaya, seperti menambah keterampilan, menambah akses pasar, dan mendorong kemajuan kondisi sosial ekonomi. Temuan hasil FGD yang dilakukan yakni masih terdapat kendala dalam pemasaran produk, sehingga dilaksanakan kegiatan pengabdian berupa pelatihan dan pendampingan strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan nilai dan kualitas produk yang dihasilkan sehingga mampu menggerakkan peningkatan pendapatan ekonomi. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk mendorong perempuan agar berpartisipasi secara aktif dalam pengambilan keputusan, serta untuk meningkatkan nilai jual kain tenun songket dengan menggunakan strategi pemasaran yang menguntungkan dalam meningkatkan kesejahteraan. Adapun kegiatan pemberdayaan terdiri dari tiga tahap diantaranya tahap perencanaan, tahap pelaksanaan serta monitoring dan evaluasi. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat terdiri dari 1). Menciptakan identitas merek; 2). Mengikuti pelatihan dan *workshop*; 3). Berkolaborasi dengan desainer; 4). Pemasaran digital; 5). Ikut serta dalam pameran dan *event*. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini memberikan nilai positif bagi masyarakat dan memotivasi pengrajin untuk mandiri serta mampu menjalankan kegiatan pemasaran secara berkelanjutan sehingga produk kain tenun songket dapat dikenal secara masif tidak hanya oleh konsumen dalam negeri melainkan juga di luar negeri.

**Kata Kunci:** Pemberdayaan Perempuan, Strategi Pemasaran, Kesejahteraan Sosial.

### **ABSTRAK**

*Empowerment activities are an approach to increasing the abilities and potential of women songket woven cloth craftsmen to be more empowered, such as increasing skills, increasing market access, and encouraging progress in socio-economic conditions. The findings of the FGD results were that there were still obstacles in product marketing, so community service activities were carried out in the form of training and assistance with marketing and promotional strategies to increase the value and quality of the products produced so that they could drive increased economic income. The aim of this service activity is to encourage women to participate actively in decision making, as well as to increase the selling value of songket woven cloth by using profitable marketing strategies to improve welfare. Empowerment activities consist of three stages, including the planning stage, implementation stage and monitoring and evaluation. The marketing strategy carried out by the community consists of 1). Creating brand identity; 2). Attend training and workshops; 3). Collaborate with designers; 4). Digital marketing; 5). Take part in exhibitions and events. Thus, this service activity provides positive value for the community and motivates craftsmen to be independent and able to carry out marketing activities in a sustainable manner so that songket woven cloth products can be massively recognized not only by domestic consumers but also abroad.*

**Keywords:** Women's Empowerment, Marketing Strategy, Social Welfare.

## Pendahuluan

Desa Limbang Jaya merupakan desa yang berada di Kecamatan Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir Provinsi Sumatera Selatan. Dikenal sebagai salah satu desa yang memiliki potensi sentra kerajinan tenun songket, menjadikan sebagian besar masyarakat desa berprofesi sebagai pengrajin kain tenun songket, adapun profesi tersebut bukanlah pekerjaan baru melainkan telah ada sejak zaman dahulu kala dan diwariskan secara turun temurun oleh nenek moyang. Untuk menjadi seorang penenun harus memiliki keterampilan memadai dan kesabaran dalam proses pembuatan kain tenun. Biasanya pekerjaan ini didominasi oleh perempuan dewasa dan ibu rumah tangga, serta menjadi pekerjaan utama.

Proses pembuatan kain tenun membutuhkan waktu yang tidak sebentar karena proses pembuatannya yang cukup rumit, dan pada dasarnya pembuatan kain songket dibagi menjadi dua tahap yang pertama menenun kain dasar dan tahap kedua yakni membuat ragam hias. Tentunya kain tenun songket menjadi salah satu kain etnik khas Indonesia yang berasal dari Sumatera Selatan yang memiliki nilai jual yang tinggi. Adapun bahan baku dan alat-alat pembuatan kain tenun songket masih menggunakan bahan baku tradisional dan tentu masih sangat sederhana. Di Desa Limbang Jaya menggunakan bahan-bahan yang bermutu sehingga menghasilkan tenun songket yang berkualitas. Kain songket merupakan salah satu pakaian kehormatan yang disematkan dalam acara-acara sakral pada saat zaman kerajaan Sriwijaya hingga saat ini seperti acara lamaran, pernikahan, acara-acara resmi di daerah dan lainnya, dengan demikian kain tenun songket memiliki nilai filosofi dan menjadi kebanggaan tersendiri bagi pemakainya (Hidayat; et al., 2020).

Menurut hemat Hasbullah & Jamaluddin, (2013) dikutip oleh Irmeilyana, et al., (2018) dijelaskan bahwa hal dasar yang memotivasi para ibu rumah tangga dan perempuan muda menjadi pengrajin tenun adalah karena adanya tuntutan ekonomi untuk dapat memenuhi keperluan kehidupan rumah tangga, selain itu alasan lainnya ialah meneruskan regenerasi orang-orang terdahulu untuk mengenalkan kain tenun agar kelestariannya tetap terjaga dengan baik, sehingga kain tenun songket tidak hilang seiring dengan perkembangan zaman. Berikut ini merupakan data pekerjaan masyarakat Desa Limbang Jaya Kecamatan Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir.

**Tabel 1.** Data Pekerjaan Masyarakat Desa Limbang Jaya

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1	PNS/POLRI/TNI, Tenaga Medis, Pensiunan	15
2	Kerajinan	235
3	Dagang	43
4	Perikanan	-
5	Buruh dan Sopir	50
6	Peternak	7
7	Petani	28
Jumlah		428

Sumber: diolah oleh Penulis, 2021

Berdasarkan tabel di atas, jenis pekerjaan sebagai pengrajin menduduki peringkat atas yakni 235 orang. Menjadi pengrajin kain tenun songket tidak hanya

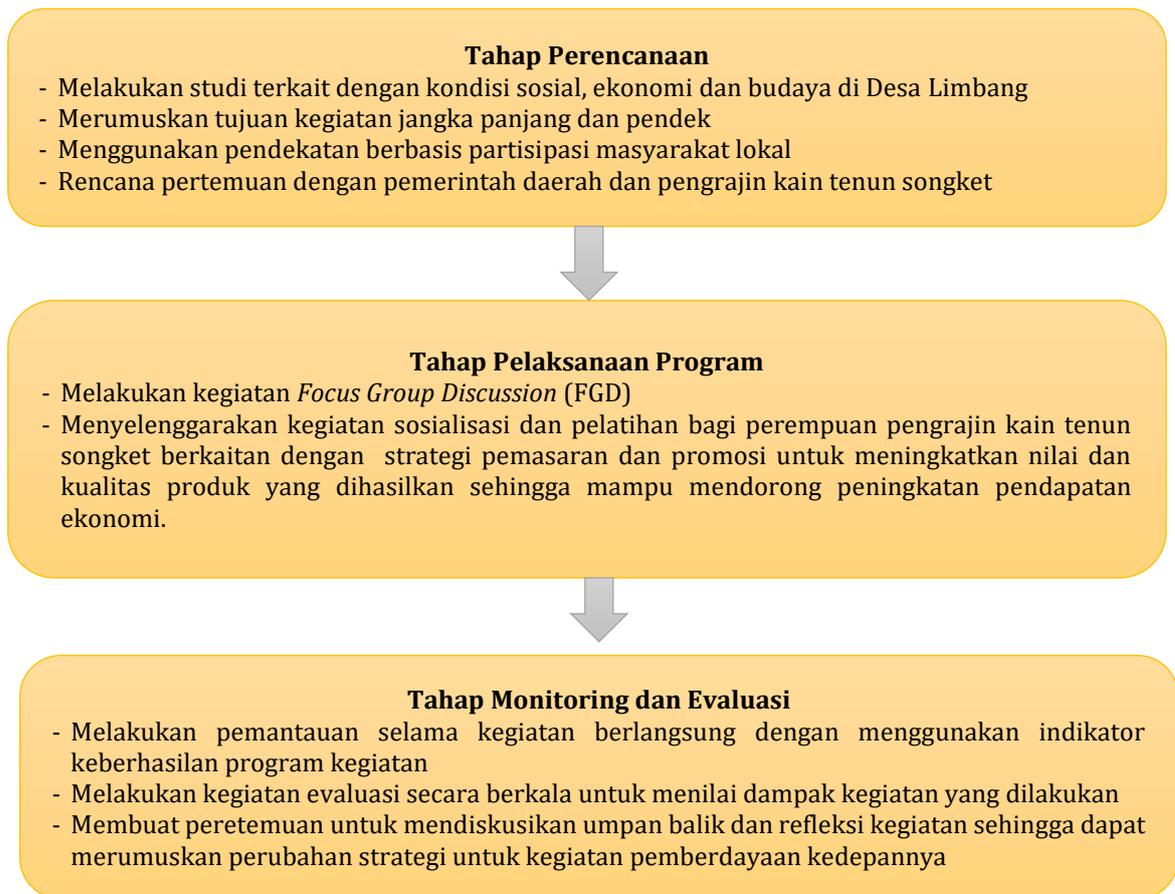
membantu perekonomian keluarga artinya dapat meningkatkan tingkat kesejahteraan keluarga, selain itu juga memperkuat posisi para perempuan pengrajin dalam tatanan masyarakat. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perempuan pengrajin kain tenun songket memiliki peran ganda, selain berperan di ranah domestik juga di luar domestik seperti bersosialisasi di masyarakat dan bekerja.

Kegiatan pemberdayaan menjadi salah satu kegiatan yang penting dilakukan untuk masyarakat. Adanya aktivitas pemberdayaan masyarakat menjadi sebuah upaya untuk meningkatkan kemampuan masyarakat lokal agar dapat mewujudkan kemandirian dan melepaskan diri dari situasi kemiskinan dan ketertinggalan yang dialaminya. Menurut Sumodiningrat (1999) dalam Kurniawati, Dwi P, et.al., (2013) pemberdayaan masyarakat harus dilakukan melalui tiga alur diantaranya (1) Menciptakan iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*); (2) Menguatkan potensi dan daya yang dimiliki masyarakat (*empowering*); (3) Memberikan perlindungan (*protecting*). Pemberdayaan dapat menjadi sebuah proses dan tujuan, artinya sebagai proses pemberdayaan merupakan serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan kelompok rentan dalam masyarakat termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan, sedangkan sebagai tujuan yakni berkaitan dengan hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial dalam masyarakat (Suharto, 2014).

Pemberdayaan masyarakat sebagai pendekatan yang digunakan untuk meningkatkan kapasitas dan potensi yang dimiliki oleh perempuan pengrajin kain tenun songket. Upaya untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemampuan hidup para pengrajin kain tenun songket adalah dengan memberdayakan komunitas tersebut. Keterampilan, akses pasar, dan kondisi sosial ekonomi pengrajin dapat ditingkatkan melalui pemberdayaan masyarakat ini. Tujuan dari pemberdayaan ini adalah untuk mendorong perempuan untuk berpartisipasi secara aktif dalam peran dan fungsinya di seluruh kehidupannya, serta meningkatkan nilai jual kain tenun songket dengan melakukan strategi pemasaran yang efektif guna menumbuhkan pendapatan ekonomi.

### **Metode Pelaksana**

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di Desa Limbang Jaya, Kecamatan Tanjung Batu, Kabupaten Ogan Ilir. Kegiatan dibagi menjadi beberapa tahap diantaranya 1). Persiapan, menjadi langkah awal dalam pengenalan program kepada masyarakat dan pada tahap ini membutuhkan kerjasama dan kolaborasi dari berbagai pihak seperti pemerintah daerah, pelaku usaha kain tenun songket, pengrajin kain tenun songket, dan tim pengabdian STISIPOL Candradimuka; 2). Pelaksanaan program, sebuah proses untuk mengoperasikan program- program kegiatan yang telah disusun agar dapat terealisasi dengan baik sesuai dengan tujuan yang diharapkan. 3). Monitoring dan Evaluasi, menjadi salah satu kegiatan yang penting dalam proses pemberdayaan masyarakat untuk mengetahui sejauh mana efektivitas dan efisiensi program sosial yang dilaksanakan di Desa Limbang Jaya. Adapun skema pelaksana kegiatan pemberdayaan perempuan pengrajin kain tenun songket di Desa Limbang sebagai berikut.



**Gambar 1.** Alur Pelaksana Kegiatan Pemberdayaan Perempuan Pengrajin Kain tenun Songket  
Sumber: diolah oleh penulis, 2021

### Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat merupakan kegiatan rutin yang telah dilaksanakan oleh tim pengabdian STISIPOL Candradimuka melalui berbagai kegiatan yang disesuaikan dengan potensi dan permasalahan yang ada di masyarakat tanpa mengharapkan imbalan dalam bentuk apapun. Adapun kegiatan dilaksanakan di Desa Limbang Jaya di Kabupaten Ogan Ilir, pemilihan ini berdasarkan atas potensi yang dimiliki oleh desa tersebut. Sehingga kegiatan pemberdayaan dilakukan fokus terhadap perempuan pengrajin kain tenun songket dengan tujuan untuk dapat meningkatkan kesejahteraan sosial melalui peningkatan pendapatan ekonomi melalui strategi pemasaran produk kain tenun songket. Kegiatan pemberdayaan diikuti oleh seluruh pengrajin kain tenun songket.

Pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu proses pembangunan yang mendorong masyarakat dapat berinisiatif untuk memulai suatu proses kegiatan dengan tujuan dapat memperbaiki kondisi dirinya, hal ini dapat terjadi apabila masyarakat berpartisipasi secara aktif (Melinda et al., 2021). Pada kegiatan pemberdayaan perempuan pengrajin kain tenun songket tentu melibatkan pelatihan dan proses pendampingan. Pelatihan membantu memperkuat keterampilan tertentu yang dibutuhkan oleh masyarakat untuk memperbaiki kualitas hidup (Saugi & Sumarno, 2015). Pelatihan menjadi salah satu peran edukatif yang paling jelas karena

mengimplikasikan bagaimana masyarakat dapat melakukan sesuatu yang telah diajarkan oleh ahlinya (Ife & Tesoriero, 2008).

Kegiatan pemberdayaan bagi perempuan pengrajin kain tenun songket dilaksanakan selama 1 (satu) bulan terhitung mulai dari proses perencanaan dengan berkoordinasi dan membuat perizinan kegiatan di Desa Limbang Jaya sampai dengan tahap monitoring dan evaluasi. Kegiatan ini disambut positif dengan pemerintah daerah, dan para pengrajin songket, karena memberikan dampak yang baik bagi keberlangsungan usaha songket. Pada tahap perencanaan melakukan pertemuan yakni *focus group discussion* (FGD) di Balai Desa untuk berdiskusi langsung dengan para pengrajin membahas progres penjualan dan *problem* yang dialami selama menjadi pengrajin kain tenun. Sehingga dari kegiatan FGD dapat mengetahui potensi dan masalah yang dialami sehingga dapat dikerucutkan untuk dilakukan intervensi dalam kegiatan pemberdayaan. Temuan masalah antara lain yakni berkaitan dengan pemasaran produk kain tenun songket, karena keterbatasan yang dialami oleh perempuan pengrajin dalam mengikuti perkembangan zaman dan teknologi, para pengrajin ingin agar songket ini dapat dipasarkan secara luas tidak hanya di lokal saja.

Kain songket saat ini menjadi primadona kain tenun yang masih digemari oleh sebagian besar masyarakat baik dari lokal sampai mancanegara. Umumnya, kain songket digunakan untuk kegiatan resmi seperti acara adat, pernikahan, dan lainnya, namun faktanya kain songket juga dapat digunakan untuk fesyen modern. Kain songket juga tidak hanya dipakai oleh orang tua saja, melainkan juga digunakan oleh anak-anak dan perempuan dewasa. Kisaran harga kain songket yang dipasarkan ini cukup beragam, mulai dari Rp. 500.000, sampai dengan Rp. 5.000.000 tergantung dari jenis motif dan tingkat kesulitan dalam proses pembuatan kain tenun songket.

Adanya potensi desa dengan kerajinan kain tenun songket tentunya mendorong masyarakat untuk dapat menggeluti usaha ini, selain juga untuk melestarikan warisan budaya. Sayangnya, masih terdapat kendala yang dialami oleh pengrajin salah satunya terkait dengan pemasaran. Strategi pemasaran menjadi salah satu indikator penting dalam kegiatan bisnis. Sosialisasi dan pelatihan terkait dengan strategi pemasaran kain tenun songket oleh masyarakat merupakan salah satu bentuk dari kegiatan pemberdayaan. Kain songket yang telah diproduksi oleh pengrajin diharapkan dapat bersaing dan dikenal oleh masyarakat luas (konsumen) baik dalam domestik maupun dikancah internasional. Adapun strategi pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat dalam kegiatan pemberdayaan, sebagai berikut.

1. Menciptakan identitas merek

Para pengrajin dapat menciptakan merek atau melakukan *brading* kain tenun songket dengan membuat logo yang menarik, menyajikan cerita yang menarik tentang kain tenun songket karena dibalik setiap produksi kain tenun songket memiliki cerita dan filosofinya hal ini dapat mendorong minat pembeli untuk tertarik dengan produk yang ditawarkan, situasi tersebut juga dapat menambah nilai emosional produk. Adapun cerita yang disajikan dapat tentang sejarah kain tenun songket, proses pembuatan, alat dan bahan yang digunakan dan keterlibatan komunitas lokal maupun pengrajin dalam kegiatan menenun.

2. Mengikuti pelatihan dan *workshop*

Kegiatan ini wajib diikuti oleh pengrajin untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuannya dalam mengembangkan kain tenun songket. Tentunya banyak ilmu baru (menambah pengetahuan edukatif) dan relasi yang akan diperoleh oleh

pengrajin. Selain itu juga pengrajin dapat mengadakan *workshop* berkolaborasi dengan stakeholder yang mendukung seperti pemerintah daerah, Dekranasda, dan masyarakat umum untuk memberikan pemahaman terkait dengan menggunakan dan merawat kain tenun songket, cara pembuatan kain tenun songket hal ini tentu akan meningkatkan apresiasi terhadap produk serta membantu dalam proses pemasaran.

### 3. Berkolaborasi dengan desainer

Melakukan kerjasama dengan desainer terkenal baik desainer di daerah maupun desainer tingkat nasional. Pada kesempatan ini pengrajin dapat memberikan penawaran kerjasama dengan desainer tentunya dibantu oleh sistem sumber seperti dekrasnada dan pemerintah daerah setempat. Berkolaborasi dengan para desainer terkenal diharapkan mampu memberikan tampilan kain tenun songket yang lebih kontemporer tanpa menghilangkan makna dari setiap motif yang sudah ada, serta hal ini tentu akan membantu dalam menjangkau pasar yang lebih luas.

### 4. Pemasaran digital

Untuk meningkatkan jangkauan pemasaran, para pengrajin dapat memanfaatkan platform e-commerce, situs web, dan media sosial. Pemasaran secara digital dapat langsung dilakukan melalui media sosial seperti instagram, facebook, whatsapp, tiktok yang mana media tersebut didesain dengan menarik untuk mengundang konsumen. Selain itu juga dapat melalui *marketplace* seperti memasarkan produk di Shopee, Tokopedia, Lazada, dan lainnya. selanjutnya pembeli juga dapat mengunjungi website dari masing-masing toko untuk mendapatkan produk yang diincar.

Adanya pemasaran secara online melalui platform digital bertujuan untuk memudahkan pengrajin mendapatkan keuntungan dengan memasarkan produk songketnya secara luas, selain itu pelanggan lebih suka membeli barang secara online daripada datang ke toko langsung. Dapat juga melakukan kegiatan kampanye pemasaran online dan menampilkan kain tenun songket secara visual dapat menarik pelanggan. Dengan demikian, era digital memberikan pengaruh yang cukup baik bagi pengrajin kain tenun songket untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas.

### 5. Ikut serta dalam pameran dan *event*

Pameran menjadi salah satu strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau banyak pelanggan (konsumen). Mengikuti berbagai kegiatan seperti pameran, bazaar, atau acara fashion internasional dan lokal dapat membantu memperkenalkan kain tenun songket ke lebih banyak orang. Tentu akan ada banyak manfaat yang diperoleh oleh pengrajin dan pengusaha kain tenun songket ketika mengikuti kegiatan pameran atau event, diantaranya: 1). Sebagai sarana yang efektif dalam mengenalkan produk kain tenun songket, adanya pameran dapat menjadikan produk kain tenun songket Palembang dikenal oleh kalangan umum dan dapat menarik daya beli konsumen; 2). Melakukan riset untuk *trend* pasar, Selain itu, dengan mengikuti pameran dapat mengetahui minat pengunjung terhadap suatu produk serta melihat *trend* pasar yang sedang diminati oleh masyarakat saat ini. Dengan demikian maka para pengusaha dan pengrajin kain tenun dapat memperkirakan strategi yang diperlukan untuk mengembangkan kegiatan bisnis. Para pengrajin kain tenun songket ini juga dapat mengikuti berbagai pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah maupun pusat, lembaga perbankan dan yang diselenggarakan oleh kegiatan CSR perusahaan; 3). Peluang untuk membangun kerjasama bisnis, menjalin kolaborasi dengan brand lainnya memberikan nilai tambah yang positif.

Setelah tahapan pelaksanaan dilaksanakan, selanjutnya yakni tahap monitoring dan evaluasi. Pada kegiatan pemberdayaan penting untuk dapat dilakukan monitoring serta evaluasi agar dapat mengetahui kegiatan apa saja yang telah berjalan dan yang harus diperbaiki untuk keberlanjutan. Monitoring ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana kegiatan strategi pemasaran ini berjalan dengan melihat progres dari masing-masing pengrajin selama masa pendampingan. Berdasarkan hasil temuan dipaparkan bahwa kegiatan pengabdian berjalan dengan baik, para pengrajin mengikuti kegiatan dari awal sampai selesai dengan mengerjakan semua tugas yang diberikan seperti membuat media sosial untuk produk yang akan dipasarkan dan membuat toko di *marketplace* agar produk kain tenun songket dapat dikenal oleh semua kalangan sehingga mampu meningkatkan pendapatan ekonomi dan akses pasar bagi pengrajin kain tenun songket. Lebih lanjut terkait dengan evaluasi, perlu adanya keterlibatan secara utuh antara stakeholder (pemerintah dan mitra pemasaran) dengan pengrajin (produsen) untuk meningkatkan akses pasar bagi penjualan kain tenun songket.

Tentunya kegiatan pemberdayaan ini memberikan nilai positif bagi pengrajin kain tenun songket yang didominasi oleh kelompok perempuan untuk dapat lebih berdaya. Para pengrajin mendapatkan edukasi terkait dengan strategi pemasaran sehingga kelompok pengrajin dapat lebih siap untuk memasarkan produknya baik secara langsung maupun melalui *platform* digital. Strategi melalui pemasaran online memberikan peluang untuk menjangkau pelanggan dari berbagai wilayah bahkan luar negeri, serta juga dapat menganalisa *trend* pasar yang sedang digemari oleh konsumen, serta menekan biaya operasinal karena lebih efisien. Dengan demikian maka adanya strategi pemasaran kain tenun songket dapat membantu mendorong pengrajin untuk lebih produktif menghasilkan produk sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan dan pendapatan ekonomi.

### **Kesimpulan dan Saran**

Kegiatan pemberdayaan bagi perempuan pengrajin kain tenun songket telah dilakukan selama 1 (satu) bulan dimulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan serta monitoring dan evaluasi. Kegiatan ini diikuti oleh seluruh pengrajin kain tenun songket di Desa Limbang Jaya. Kegiatan ini disambut positif oleh pengrajin karena tentu kelompok akan mendapatkan ilmu dan pengetahuan baru jika mengikuti pelatihan tersebut. Adapun kegiatan dilakukan dengan memberikan pelatihan terhadap para pengrajin untuk dapat meningkatkan strategi pemasaran kain tenun songket, diantaranya 1). Menciptakan identitas merek; 2). Mengikuti pelatihan dan *workshop*; 3). Berkolaborasi dengan desainer; 4). Pemasaran digital; 5). Ikut serta dalam pameran dan *event*.

### **Daftar Pustaka**

- Ife, J. & Tesoriero, F. (2008). *Community development: alternatif pengembangan masyarakat di era globalisasi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Irmeilyana, Ngudiantoro, & Desiani, A. (2018). Profil Pengrajin Songket di Desa Limbang Jaya I Kecamatan Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir Provinsi Sumatera Selatan. *Demography Journal of Sriwijaya (DeJoS)*. Vol 2, No 1
- Hidayat, Gunadi, Arlangga, L., & Yulianti, F. (2020). Pengelolaan Kain Tenun Songket Khas Palembang Di Desa Pedu Kabupaten Jejawi Kecamatan Ogan Komering Ilir (Oki). *SPEKTA (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat: Teknologi Dan Aplikasi)*, 1(1), 21. <https://doi.org/10.12928/spekta.v1i1.2691>
- Melinda, S., Fitlayeni, R., & Ariesta, A. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Pengrajin Songket

- Silungkang di Kota Sawahlunto, Sumatera Barat. *Jurnal Socius: Journal of Sociology Research and Education*, 8(2), 113. <https://doi.org/10.24036/scs.v8i2.319>
- Saugi, W., & Sumarno, S. (2015). Pemberdayaan perempuan melalui pelatihan pengolahan bahan pangan lokal. *Jurnal Pendidikan Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 226. <https://doi.org/10.21831/jppm.v2i2.6361>
- Suharto, E. (2014). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: PT. Refika Aditama