

Pelatihan Manajemen Keuangan dan Strategi Harga untuk Transformasi Bisnis UMKM Batik Babelan

Sabaruddinsah Sabaruddinsah^{1*}, Neng Asiah²

¹Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, ²Universitas Pelita Bangsa

Email: sabaruddinsah@untirta.ac.id

Abstrak

Penelitian aksi partisipatif ini mengatasi paradoks potensi versus kinerja yang dialami UMKM Batik Babelan, di mana produk bernilai budaya tinggi gagal mencapai optimalisasi profitabilitas akibat lemahnya kapasitas finansial. Berdasarkan diagnosis mendalam terhadap 20 unit usaha, teridentifikasi dua masalah kritis: (1) *financial illiteracy* akut yang tercermin dari ketidakmampuan 100% perajin menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) secara komprehensif, dan (2) *strategic pricing failure* akibat penetapan harga berbasis patokan pasar bukan nilai produk. Melalui intervensi berbasis teori *financial capability* dan *value-based pricing*, program ini mengimplementasikan model pelatihan kontekstual-integratif yang memadukan pembekalan teknis manajemen keuangan dengan penguatan strategi *positioning* produk. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan kapasitas finansial yang signifikan: 90% peserta menguasai pembukuan dasar, 85% mampu menghitung HPP akurat, dan terjadi peningkatan margin keuntungan rata-rata 28% dalam 3 bulan pasca-intervensi. Yang lebih strategis, terbentuknya *learning community* dan adopsi "Kalkulator Batik Babelan" menjamin keberlanjutan transformasi. Temuan ini merekomendasikan pendekatan *financial engineering* berbasis kearifan lokal sebagai strategi efektif dalam mendorong daya saing UMKM sektor kreatif.

Kata kunci: Literasi Keuangan, Strategic Pricing, Value Creation, UMKM Kreatif, Pemberdayaan Berkelanjutan

Abstract

This participatory action research addresses the potential versus performance paradox experienced by Batik Babelan MSMEs, where products with high cultural value fail to achieve optimal profitability due to weak financial capacity. Based on an in-depth diagnosis of 20 business units, two critical problems were identified: (1) acute financial illiteracy reflected in the inability of 100% of artisans to comprehensively calculate Cost of Goods Sold (COGS), and (2) strategic pricing failure resulting from pricing based on market benchmarks rather than product value. Through interventions based on financial capability and value-based pricing theories, this program implemented a contextual-integrative training model that combined technical financial management training with strengthening product positioning strategies. Evaluation results showed a significant increase in financial capacity: 90% of participants mastered basic bookkeeping, 85% were able to calculate COGS accurately, and there was an average increase in profit margins of 28% within 3 months after the intervention. More strategically, the formation of a learning community and the adoption of the "Babelan Batik Calculator" ensured the sustainability of the transformation. These

findings recommend a local wisdom-based financial engineering approach as an effective strategy for boosting the competitiveness of creative sector MSMEs.

Keywords: *Financial Literacy, Strategic Pricing, Value Creation, Creative MSMEs, Sustainable Empowerment*

PENDAHULUAN

Indonesia menghadapi paradoks ekonomi kreatif yang mendalam dan multidimensional. Di satu sisi, kontribusi subsektor kerajinan terhadap PDB nasional menunjukkan tren positif yang konsisten dengan pertumbuhan rata-rata 7,2% per tahun (Kemenparekraf, 2023), menandakan vitalitas sektor ini dalam struktur perekonomian nasional. Namun di sisi lain, realitas di lapangan mengungkapkan kisah yang bertolak belakang, di mana mayoritas pelaku UMKM khususnya di sektor batik terjebak dalam siklus *subsistence entrepreneurship* dengan produktivitas dan profitabilitas yang stagnan, bahkan cenderung menurun dalam beberapa tahun terakhir. Fenomena ini merepresentasikan apa yang dalam teori ekonomi kelembagaan disebut sebagai *institutional trap* - sebuah kondisi di mana pelaku ekonomi terperangkap dalam praktik-praktik yang tidak menguntungkan namun sulit untuk keluar karena berbagai hambatan struktural dan kultural.

Kecamatan Babelan, Kabupaten Bekasi, menjadi miniatur yang sempurna dari paradoks ini dengan keunikan tersendiri. Wilayah ini memiliki *cultural asset* yang potensial melalui perkembangan batik motif khas yang terinspirasi dari kekayaan lokal seperti flora dan fauna endemik Bekasi, termasuk motif "Bunga Lotus Rawa Babelan" dan "Burung Cenderawasih Bekasi" yang memiliki nilai filosofis mendalam. Namun demikian, kekayaan kultural ini gagal melakukan transformasi nilai menjadi keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Yang terjadi justru adalah proses *commodification* di mana produk bernilai seni tinggi diperlakukan sebagai barang dagangan biasa tanpa mempertimbangkan dimensi nilai intrinsik yang melekat padanya.

Berdasarkan studi pendahuluan yang dilakukan terhadap 20 unit usaha batik di Babelan, terungkap fakta yang mengkhawatirkan dari perspektif manajemen usaha: seluruh responden (100%) menjalankan praktik bisnis yang justru *counter-productive* terhadap tujuan profitabilitas jangka panjang. Mereka terjebak dalam *survival loop* yang ditandai oleh tiga karakteristik utama yang saling memperkuat: pertama, *financial blindness* akibat tidak adanya pemisahan antara keuangan usaha dan rumah tangga, menciptakan kebocoran keuangan yang sistematis; kedua, *costing ignorance* yang tercermin dari ketidaktahuan tentang Harga Pokok Penjualan (HPP) yang sesungguhnya, menyebabkan distorsi dalam pengambilan keputusan harga; dan ketiga, *strategic pricing incapability* yang membuat mereka hanya menjadi *price taker* bukan *price maker* di pasar, sehingga tidak mampu mengekstrak nilai ekonomi yang semestinya dari produk bernilai budaya tinggi.

Analisis akar masalah melalui pendekatan *root cause analysis* mengungkapkan bahwa kondisi memprihatinkan ini bersumber dari dua faktor fundamental yang saling berkaitan. Pertama, asimetri pengetahuan dalam manajemen keuangan dasar mencapai tingkat yang mengkhawatirkan, di mana 100% perajin tidak memasukkan biaya tenaga kerja sendiri dan *overhead cost* dalam kalkulasi biaya produksi. Praktek keliru ini bukan hanya merupakan

kesalahan teknis, tetapi merepresentasikan *epistemic gap* - kesenjangan pengetahuan mendasar antara teori akuntansi biaya dan praktik bisnis sehari-hari. Dampaknya adalah distorsi sistemik dalam penentuan harga jual, di mana 90% produk dijual dengan margin di bawah 15%—angka yang secara teoretis tidak *sustainable* untuk menjamin kelangsungan usaha jangka panjang mengingat tingginya biaya modal dan risiko usaha (Larasdiputra, 2020).

Kedua, kegagalan dalam *value articulation* dan *value capture* yang bersifat struktural. Produk batik Babelan dengan kompleksitas motif dan makna filosofis yang tinggi yang seharusnya diposisikan sebagai *cultural premium product* diperlakukan sebagai *commodity* belaka, dengan strategi harga yang mengandalkan *cost-plus pricing* sederhana atau yang lebih buruk—*follow-the-leader pricing* (Yusbardini, 2018). Akibatnya, terjadi *value erosion* masif di mana produk bernilai seni dan budaya tinggi tidak mampu mencapai *price premium* yang semestinya, sebuah fenomena yang dalam teori ekonomi kreatif disebut sebagai *cultural value discount*.

Dampak kumulatif dari kedua masalah ini terwujud dalam berbagai bentuk ketidakberdayaan usaha: ketidakmampuan 90% perajin dalam mengelola pesanan besar karena ketiadaan sistem perencanaan produksi dan keuangan yang memadai; minimnya kemampuan investasi untuk pengembangan usaha akibat terbatasnya akumulasi modal; dan lemahnya posisi tawar dalam rantai pasok yang membuat mereka selalu berada dalam posisi subordinate. Yang lebih memprihatinkan, kondisi ini memicu *race to the bottom* melalui persaingan harga destruktif antar sesama perajin lokal, sebuah situasi *prisoner's dilemma* di mana semua pihak akhirnya dirugikan.

Program intervensi ini didesain dengan pendekatan *integrated capacity building* yang menyinergikan teori *financial capability* (Sherraden, 2013) dengan konsep *value-based pricing* (Nagle & Hogan, 2017) dalam sebuah kerangka yang koheren dan aplikatif. Kerangka teoritis yang dikembangkan berangkat dari proposisi radikal bahwa pemberdayaan UMKM kreatif memerlukan pendekatan dualistik yang simultan: di satu sisi membangun kapabilitas teknis-finansial yang solid, di sisi lain memperkuat kapabilitas strategis dalam *value creation* dan *value capture* yang berbasis pada keunikan kultural.

Berbeda dengan program pelatihan konvensional yang sering terjebak dalam pendekatan *one-size-fits-all*, model intervensi ini dikembangkan dengan prinsip-prinsip desain yang spesifik dan kontekstual:

1. *Kontekstualitas*: Menggunakan studi kasus riil dari usaha peserta dengan kompleksitas spesifik Batik Babelan, termasuk analisis mendalam terhadap struktur biaya yang unik dan nilai kultural yang melekat pada setiap motif.
2. *Aplikabilitas*: Memadukan pembekalan konseptual dengan penguasaan *tools* praktis yang langsung dapat diimplementasikan dalam operasional usaha sehari-hari, dengan tingkat kompleksitas yang disesuaikan dengan *absorptive capacity* peserta.
3. *Berkesinambungan*: Membangun mekanisme *learning ecosystem* melalui komunitas praktisi yang mampu melakukan regenerasi pengetahuan dan inovasi secara mandiri.
4. *Teknologi-Enabled*: Memanfaatkan *appropriate technology* yang sesuai dengan level literasi digital peserta, dengan prinsip *simple but powerful* dalam desain antarmuka dan fungsionalitas.

Program pengabdian ini tidak hanya memiliki signifikansi praktis dalam pemberdayaan UMKM, tetapi juga kontribusi akademik yang substantif melalui pengembangan model *financial literacy for creative industry* yang mengintegrasikan dimensi kultural dalam pendekatan literasi finansial. Inovasi metodologis terletak pada pengembangan "Kalkulator Batik Babelan" sebagai *tool bridging* antara konsep akuntansi biaya yang abstrak dengan praktik bisnis UMKM kreatif yang konkret, sebuah terobosan dalam pendekatan *financial engineering* untuk sektor ekonomi kreatif.

Secara institusional, program ini selaras dengan implementasi Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM) melalui pendekatan *community-based research* yang memungkinkan mahasiswa mengalami pembelajaran transformatif sekaligus berkontribusi nyata dalam pemecahan masalah masyarakat. Skema kolaborasi antara Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dan Universitas Pelita Bangsa dalam program ini juga merepresentasikan model sinergi antar-perguruan tinggi dalam menjawab tantangan UMKM nasional, sebuah bentuk *inter-university partnership* yang masih jarang ditemui dalam literatur pengabdian masyarakat.

Kajian pengabdian ini akan membahas secara komprehensif mulai dari kerangka konseptual, metodologi intervensi, hasil evaluasi, hingga rekomendasi kebijakan. Analisis dampak tidak hanya terbatas pada indikator kuantitatif yang bersifat permukaan, tetapi juga mendalami transformasi *behavioral* dan kelembagaan yang terjadi pasca-intervensi, termasuk perubahan *mindset* dan terbentuknya *institutional arrangement* baru yang mendukung keberlanjutan transformasi.

METODE

Pendekatan Filosofis dan Kerangka Konseptual

Program pengabdian ini mengadopsi pendekatan *participatory action research* (PAR) yang menempatkan masyarakat bukan sebagai objek melainkan sebagai subjek aktif dalam proses transformasi. Pendekatan ini dipilih berdasarkan pertimbangan epistemologis bahwa pengetahuan yang paling relevan untuk memecahkan masalah UMKM Batik Babelan justru berada pada pelaku usaha itu sendiri, yang selama ini sering diabaikan dalam desain program pemberdayaan konvensional. Melalui paradigma *co-creation of knowledge*, program ini dirancang sebagai proses pembelajaran bersama (*mutual learning*) antara tim pengabdian dan mitra UMKM, di mana kedua belah pihak saling mengisi kekurangan dan memperkaya perspektif.

Kerangka konseptual yang dikembangkan merujuk pada integrasi tiga model teoretis yang saling melengkapi: pertama, *experiential learning theory* oleh Kolb (1984) yang menekankan pada siklus belajar melalui pengalaman konkret, refleksi, konseptualisasi, dan eksperimen; kedua, *financial capability framework* oleh Sherraden (2013) yang menekankan pada pengembangan kapasitas dan oportunitas finansial secara simultan; ketiga, *community-based enterprise development* oleh Peredo dan Chrisman (2006) yang menekankan pada pendekatan kolektif dalam pengembangan usaha berbasis komunitas. Integrasi ketiga teori ini menghasilkan sebuah kerangka komprehensif yang menangkap kompleksitas transformasi UMKM dari perspektif individu, kelembagaan, dan komunitas.

Tahapan Implementasi Program yang Komprehensif

Fase Diagnostik Partisipatif Mendalam

Fase ini dilakukan melalui metode *rapid rural appraisal* yang dimodifikasi dengan pendekatan etnografis, meliputi:

1. *In-depth interview* terstruktur dengan 20 perajin batik menggunakan panduan wawancara semi-terstruktur yang dirancang untuk menggali tidak hanya aspek teknis bisnis tetapi juga persepsi, nilai, dan belief system yang mendasari praktik bisnis mereka.
2. *Participatory observation* intensif pada proses produksi dan pemasaran untuk memahami *pain points* secara langsung, termasuk mengamati proses pengambilan keputusan harga dan interaksi dengan pelanggan dalam setting alami.
3. *Focus group discussion* (FGD) dengan 15 perajin kunci untuk memvalidasi temuan dan mengidentifikasi kebutuhan prioritas, dengan teknik *problem tree analysis* untuk menggali akar masalah secara partisipatif.
4. Analisis data dilakukan secara tematik dengan pendekatan *grounded theory*, menghasilkan pemetaan masalah dalam *problem tree analysis* yang menjadi dasar perancangan intervensi. Proses analisis ini tidak hanya melibatkan tim peneliti tetapi juga perwakilan perajin, memastikan bahwa interpretasi data tetap kontekstual dan relevan.

Fase Perancangan Intervensi Kontekstual

Berdasarkan temuan fase diagnostik, dirancang modul intervensi yang terdiri dari empat komponen utama:

1. Modul Financial Literacy: Pembukuan sederhana, arus kas, dan analisis *break-even point* dengan pendekatan *story-based learning* yang mengkontekstualisasikan konsep keuangan dalam narasi bisnis sehari-hari.
2. Modul Cost Accounting: Kalkulasi HPP komprehensif termasuk biaya implisit dan eksplisit, dengan penekanan khusus pada konsep *opportunity cost* dan *economic value added* yang selama ini diabaikan.
3. Modul Strategic Pricing: *Value-based pricing* dan diferensiasi harga berbasis nilai produk, termasuk teknik *value communication* kepada konsumen untuk justify harga premium.
4. Modul Business Planning: Perencanaan usaha dan penganggaran untuk pesanan besar, dengan simulasi pengelolaan pesanan institusional dan ekspor.

Setiap modul dilengkapi dengan *case study* spesifik dari usaha peserta dan *toolkit* praktis yang dapat langsung diaplikasikan, dengan tingkat granularity yang memungkinkan adaptasi sesuai karakteristik usaha masing-masing.

Fase Pelatihan Intensif dengan Pendekatan Multimodal

Pelaksanaan pelatihan menggunakan metode *blended learning* dengan komposisi yang dioptimalkan berdasarkan karakteristik peserta:

1. Pelatihan Tatap Muka dengan menggunakan metode *experiential learning* yang memadukan teori dan praktik melalui simulasi bisnis dan *role play* negosiasi harga.
2. Pendampingan Kelompok dengan sesi *coaching clinic* dalam kelompok kecil berdasarkan tingkat kemajuan dan kompleksitas usaha, memungkinkan pendekatan yang lebih personal dan spesifik.

3. Pembelajaran Daring menggunakan modul digital dan konsultasi melalui platform WhatsApp yang difasilitasi oleh asisten digital, memungkinkan pembelajaran asynchronous yang fleksibel.

Metode pembelajaran dirancang dengan rasio 30% teori dan 70% praktik, menggunakan pendekatan *learning by doing* di mana peserta langsung mengerjakan pembukuan usaha mereka sendiri dengan pendampingan intensif. Pendekatan *scaffolded learning* diterapkan dengan menyediakan template dan contoh yang dapat diadaptasi secara bertahap.

Instrumen dan Teknologi Pendukung yang Inovatif **Pengembangan "Batik Babelan Financial Toolkit"**

Alat bantu yang dikembangkan terdiri dari empat komponen utama yang terintegrasi:

1. Batik Cost Calculator: Spreadsheet Excel dengan formula otomatis untuk menghitung HPP yang dapat dikustomisasi berdasarkan kompleksitas motif dan teknik produksi, dilengkapi dengan database harga bahan baku yang dapat diperbarui.
2. Simple Bookkeeping App: Aplikasi pembukuan sederhana berbasis Android dengan antarmuka visual yang intuitif, menggunakan ikon dan warna untuk memudahkan navigasi bagi pengguna dengan literasi digital terbatas.
3. Pricing Strategy Canvas: Template visual untuk merancang strategi harga dengan pendekatan *design thinking*, memandu perajin melalui proses identifikasi nilai unik dan komunikasi value proposition.
4. Business Health Dashboard: Dashboard sederhana untuk memantau kesehatan usaha dengan tiga indikator kunci: profitability, liquidity, dan solvability, menggunakan traffic light system untuk memudahkan interpretasi.

Toolkit ini diuji cobakan terlebih dahulu dengan 5 perajin dengan karakteristik berbeda untuk memastikan *user-friendliness* dan kesesuaian dengan kebutuhan, melalui proses *iterative prototyping* yang melibatkan umpan balik pengguna secara intensif.

Mekanisme Pendampingan Berjenjang yang Terstruktur

Sistem pendampingan dirancang dengan pendekatan *gradual release of responsibility* yang sistematis:

1. Fase Modeling: Tim pengabdian mendemonstrasikan langsung penerapan *tools* dalam konteks usaha nyata peserta, dengan penjelasan *think-aloud protocol* yang membuat proses kognitif menjadi transparan.
2. Fase Guided Practice: Peserta berlatih dengan pendampingan intensif melalui *scaffolding* yang disesuaikan dengan tingkat pemahaman, dengan mekanisme umpan balik segera (*immediate feedback*) untuk koreksi kesalahan.
3. Fase Independent Practice: Peserta menerapkan secara mandiri dengan monitoring melalui kunjungan lapangan dan konsultasi daring, dengan sistem *progress tracking* yang memantau perkembangan kompetensi.
4. Fase Peer Coaching: Peserta yang telah mahir menjadi mentor bagi peserta lain, menciptakan efek multiplier dan memperkuat jejaring pembelajaran.

Metode Evaluasi dan Pengukuran Dampak yang Rigor

Evaluasi Proses yang Kontinyu

Dilakukan melalui multiple instruments:

1. Pre-test dan post-test untuk mengukur peningkatan pengetahuan dengan instrumen yang telah divalidasi secara statistik, menggunakan soal scenario-based yang mengukur kemampuan aplikasi bukan sekadar hafalan.
2. Session feedback form setiap akhir pertemuan dengan skala Likert dan ruang untuk komentar kualitatif, memungkinkan penyesuaian metode secara real-time.

Participant observation selama proses pelatihan dengan rubrik observasi terstruktur yang mencatat aspek behavioral dan afektif peserta.

Evaluasi Hasil dengan Pendekatan *Mixed-Methods*

Menggunakan *mixed-methods approach* yang komprehensif:

1. Kuantitatif: Analisis laporan keuangan peserta sebelum dan setelah intervensi dengan membandingkan key performance indicators (KPIs) seperti margin profit, revenue growth, dan inventory turnover.
2. Kualitatif: Wawancara mendalam dan FGD untuk memahami perubahan perilaku dan *mindset*, dengan analisis tematik untuk mengidentifikasi pola transformasi.

Evaluasi Dampak Jangka Menengah

Dilakukan 3 bulan pasca-intervensi melalui:

1. Tracking indikator kinerja keuangan (margin, omzet, profit) dengan benchmarking terhadap usaha sejenis di luar program.
2. Assessment perubahan praktik bisnis melalui observasi partisipan dan dokumentasi foto/video.
3. Measurement tingkat adopsi inovasi dengan *Technology Acceptance Model (TAM)* yang dimodifikasi.

Strategi Keberlanjutan yang Multi-Level

Untuk memastikan keberlanjutan program, diterapkan strategi yang mencakup level individu, komunitas, dan kelembagaan:

1. Pembentukan "Komunitas Batik Babelan Mandiri Finansial" dengan governance structure yang jelas dan mekanisme regenerasi kepemimpinan.
2. Pelatihan pelatih (*training of trainers*) bagi perajin potensial dengan modul ToT yang spesifik, menciptakan cadangan instruktur internal.
3. Pengembangan sistem *mentoring* internal dengan skema *pairing* antara peserta lanjut dan pemula, difasilitasi oleh koordinator dari komunitas.

Integrasi dengan program pemerintah daerah melalui MoU dan sinergi anggaran, memastikan sustainability finansial dan kelembagaan.

Aspek Etika dan Refleksi Kritis

Program ini memperhatikan aspek etika penelitian melalui implementasi protokol yang ketat:

1. *Informed consent* dari semua peserta dengan penjelasan *comprehensif* tentang hak dan kewajiban, menggunakan bahasa yang mudah dipahami.
2. Kerahasiaan data keuangan usaha dengan sistem pengkodean dan penyimpanan terenkripsi, hanya diakses oleh tim inti.
3. Prinsip kesukarelaan dalam partisipasi dengan mekanisme *opt-out* yang mudah tanpa konsekuensi negatif.
4. Mekanisme *feedback loop* untuk perbaikan berkelanjutan dengan kanal umpan balik yang *multiple* dan *responsive*.
5. Tim pengabdian juga melakukan refleksi kritis setiap minggu untuk mengevaluasi efektivitas metode dan melakukan penyesuaian yang diperlukan berdasarkan respons peserta, dengan dokumentasi proses refleksi sebagai bagian dari pembelajaran institusional.

Dengan pendekatan metodologis yang *komprehensif* dan *rigor* ini, program tidak hanya sekadar transfer pengetahuan, tetapi menciptakan ekosistem pembelajaran yang berkelanjutan dan transformatif bagi UMKM Batik Babelan, dengan dampak yang diharapkan dapat bertahan bahkan setelah program resmi berakhir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Baseline dan Kondisi Pra-Intervensi yang Memprihatinkan

Berdasarkan *assessment* *komprehensif* terhadap 20 UMKM batik Babelan, terungkap kondisi awal yang jauh lebih *memprihatinkan* daripada perkiraan semula. Pada aspek manajemen keuangan, seluruh responden (100%) tidak menerapkan pemisahan antara keuangan usaha dan rumah tangga, menciptakan kebocoran keuangan sistematis yang mencapai rata-rata 35% dari pendapatan kotor berdasarkan estimasi tim. Sistem pencatatan yang digunakan bersifat *ad-hoc* dengan 95% mengandalkan ingatan dan catatan sederhana di kertas tidak terstruktur yang rentan terhadap kehilangan dan ketidakakuratan. Yang lebih mengkhawatirkan, dalam hal kalkulasi biaya, tidak satupun responden (0%) yang mampu menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) secara *komprehensif*, di mana mereka hanya memperhitungkan biaya bahan baku langsung sementara mengabaikan biaya tenaga kerja sendiri, *overhead*, dan penyusutan peralatan—sebuah praktik yang dalam jangka panjang bersifat *self-destructive*.

Analisis margin keuntungan menunjukkan kondisi yang mengkhawatirkan dari perspektif *sustainability* usaha, dengan 90% produk dijual pada margin di bawah 15%, dan 45% bahkan di bawah 10% angka yang jauh di bawah ambang batas sehat untuk usaha sejenis. Praktik penetapan harga didominasi oleh pendekatan *follow-the-leader* yang irasional, di mana 85% perajin mengaku menetapkan harga berdasarkan patokan pasar tanpa pertimbangan nilai produk, bahkan ketika kompleksitas motif dan kualitas bahan yang digunakan berbeda signifikan. Data kualitatif mengungkapkan bahwa hanya 15% perajin yang memahami konsep *value-based pricing*, sementara 70% menyatakan kesulitan dalam mengelola pesanan besar akibat ketidakmampuan membuat kalkulasi biaya yang akurat—sebuah hambatan struktural bagi *scaling* usaha.

Transformasi Kapabilitas Finansial Pasca-Intervensi yang Signifikan Peningkatan Kapasitas Manajemen Keuangan yang Dramatis

Hasil evaluasi pasca-intervensi menunjukkan transformasi signifikan dalam kapabilitas finansial yang melampaui ekspektasi awal. Sebanyak 90% peserta (18 dari 20 perajin) telah mampu menerapkan sistem pembukuan dasar dengan pemisahan keuangan usaha dan keluarga yang konsisten, menandai perubahan fundamental dalam *financial behavior*. Implementasi Digital Bookkeeping System berhasil meningkatkan pencatatan transaksi keuangan *real-time* dari 20% menjadi 95%, sebuah lompatan yang merevolusi praktik administrasi yang sebelumnya primitif. Dalam aspek kalkulasi HPP yang menjadi masalah kritis, 85% peserta mampu menghitung biaya produksi secara komprehensif dengan memasukkan semua komponen biaya, termasuk tenaga kerja implisit dan *overhead* sebuah pencapaian yang berdampak langsung pada akurasi penetapan harga.

Penggunaan Batik Cost Calculator menghasilkan peningkatan akurasi perhitungan HPP sebesar 65%, dari rata-rata kesalahan 40% menjadi hanya 14% sebuah koreksi fundamental yang mengubah landscape kompetisi dari *price war* menuju *value competition*. Pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pemahaman konseptual yang signifikan, dengan nilai rata-rata meningkat dari 45 menjadi 82 pada skala 100, mengindikasikan internalisasi pengetahuan yang solid. *Participant observation* mengungkapkan bahwa 75% peserta telah secara konsisten menggunakan *tools* keuangan dalam operasional harian, bukan sekadar untuk kepentingan pelatihan sebuah indikator adopsi yang genuin.

Perbaikan Strategi Penetapan Harga yang Transformasional

Implementasi *value-based pricing strategy* menghasilkan transformasi fundamental dalam pendekatan penetapan harga yang mengubah paradigma bisnis secara keseluruhan. Margin keuntungan rata-rata meningkat dari 12% menjadi 28% dalam periode 3 bulan pasca-intervensi sebuah lompatan yang merepresentasikan perubahan dari sekadar bertahan hidup menuju akumulasi modal yang sehat. Sebanyak 75% produk telah menerapkan diferensiasi harga berdasarkan kompleksitas motif dan nilai budaya, dengan kenaikan harga jual rata-rata 35% untuk produk bernilai seni tinggi sebuah bukti nyata kemampuan *value capture* yang sebelumnya tidak terlihat.

Kemampuan peserta dalam mengkomunikasikan *value proposition* produk mengalami peningkatan signifikan yang berdampak pada dinamika relasi dengan konsumen. Berdasarkan data kualitatif, 80% peserta mampu menjelaskan *rationale* penetapan harga berdasarkan nilai budaya dan kerumitan produksi, meningkat dari 15% pada kondisi awal dengan transformasi dari posisi *price defender* menuju *value ambassador*. FGD mengungkapkan perubahan *mindset* dari *price taker* menjadi *price maker*, dengan 70% peserta menyatakan keyakinan dalam menetapkan harga berdasarkan nilai produk sebuah pergeseran psikologis yang fundamental bagi kemandirian usaha.

Pembentukan Kelembagaan dan Kolaborasi yang Berkelanjutan Komunitas Batik Babelan Mandiri Finansial sebagai Institutional Innovation

Pembentukan komunitas belajar menjadi capaian strategis program yang melampaui target teknis. Dalam 3 bulan pasca-intervensi, komunitas telah menyelenggarakan 4 pertemuan mandiri dengan tingkat partisipasi 85% dengan indikator ownership yang kuat dari

anggota. Mekanisme *peer learning* terbukti efektif dengan 60% peserta menjadi *tutor sebaya* bagi anggota lainnya menciptakan efek multiplier yang mempercepat difusi inovasi. Sistem *governance* komunitas telah terbentuk dengan mekanisme rotasi kepemimpinan dan program kerja berkelanjutan sebuah fondasi kelembagaan yang menjamin sustainability.

Komunitas berhasil menciptakan *collective bargaining power* dalam pembelian bahan baku, yang berdampak pada penurunan biaya bahan baku rata-rata 15% sebuah efisiensi yang langsung meningkatkan profitabilitas. Sistem *order sharing* memungkinkan pemenuhan pesanan besar yang sebelumnya tidak dapat ditangani secara individual, dengan peningkatan kapasitas produksi kolektif sebesar 40% sebuah terobosan dalam mengatasi kendala skala usaha. Yang lebih penting, komunitas mulai berfungsi sebagai *quality assurance collective* dengan standar mutu yang disepakati bersama—sebuah lompatan menuju brand identity yang kokoh.

Adopsi Teknologi dan Inovasi yang Mengakar

Tingkat adopsi Batik Babelan Financial Toolkit mencapai 90%, dengan utilisasi tertinggi pada Batik Cost Calculator (95%) dan Digital Bookkeeping System (85%) angka yang exceptional untuk program pemberdayaan UMKM. Proses adaptasi teknologi berjalan efektif berkat pendekatan *iterative prototyping* yang melibatkan pengguna sejak awal sebuah lesson learned penting dalam desain teknologi untuk UMKM. *Monitoring* menunjukkan bahwa 70% peserta telah melakukan modifikasi kreatif terhadap *tools* sesuai kebutuhan spesifik usaha mereka sebuah indikator *adaptive innovation* yang menunjukkan tingkat *ownership* yang tinggi.

Yang menarik, terjadi evolusi fungsi tools di luar desain awal: Batik Cost Calculator tidak hanya digunakan untuk kalkulasi biaya, tetapi juga menjadi alat negosiasi dengan pembeli untuk justify harga; *Digital Bookkeeping System* berkembang menjadi alat monitoring kesehatan usaha yang digunakan untuk pengambilan keputusan strategis. Adaptasi kreatif ini menunjukkan bahwa inovasi telah benar-benar mengakar dan menjadi bagian dari praktek bisnis sehari-hari.

Dampak Ekonomi dan Sosial yang Multidimensional

Peningkatan Kinerja Finansial yang Nyata

Monitoring selama 3 bulan pasca-intervensi menunjukkan peningkatan kinerja finansial yang signifikan dan konsisten. Rata-rata pendapatan bersih meningkat 35%, dari Rp 2,1 juta menjadi Rp 3,2 juta per bulan sebuah peningkatan yang merepresentasikan lompatan dari sekadar subsistence menuju akumulasi modal. Margin keuntungan rata-rata naik dari 12% menjadi 28%, dengan pertumbuhan tercepat terjadi pada produk dengan diferensiasi nilai budaya tinggi sebuah konfirmasi bahwa strategi *value-based pricing* berhasil mengekstrak nilai ekonomi dari aset kultural. Tingkat *turnover inventory* meningkat 25%, dari 45 hari menjadi 34 hari, menunjukkan peningkatan efisiensi operasional melalui perencanaan produksi yang lebih baik. Kemampuan mengelola pesanan besar meningkat 40%, dengan peningkatan rata-rata nilai pesanan dari Rp 1,5 juta menjadi Rp 3,5 juta per *order* sebuah indikator peningkatan kapasitas dan kepercayaan diri dalam menangani bisnis skala larger.

Perubahan Perilaku dan Mindset yang Transformasional

Data kualitatif mengungkap transformasi *mindset* yang mendalam dan multifaceted. Sebanyak 85% peserta menunjukkan perubahan dari orientasi jangka pendek menuju perencanaan bisnis jangka menengah dengan pergeseran temporal yang fundamental bagi sustainability. Pola pengambilan keputusan berubah dari berbasis intuisi (85%) menjadi *data-driven* (30%), dengan 75% peserta secara rutin menggunakan laporan keuangan untuk analisis bisnis sebuah revolusi dalam praktek manajerial yang sebelumnya hampir tidak existent. Wawancara mendalam mengungkap peningkatan *confidence* dalam bernegosiasi dengan pembeli dan *supplier* sebuah perubahan psikologis yang berdampak pada posisi tawar.

Yang lebih subtil namun penting, terjadi perubahan dalam persepsi terhadap nilai karya sendiri: dari melihat batik sebagai sekadar komoditas menuju apresiasi sebagai karya seni bernilai tinggi. Perubahan persepsi ini menjadi psychological foundation bagi praktek *value-based pricing* yang berkelanjutan.

Sustainability dan Replikasi yang Menjanjikan Indikator Keberlanjutan yang Kuat

Program menunjukkan indikator keberlanjutan yang kuat pada multiple levels. *Governance structure* komunitas telah terbentuk dengan sistem rotasi kepemimpinan yang partisipatif sebuah mekanisme yang mencegah ketergantungan pada individu tertentu. Mekanisme *knowledge transfer* internal melalui *peer coaching* berjalan efektif, dengan 60% anggota terlibat aktif dalam pendampingan menciptakan sirkulasi pengetahuan yang organik. Pengembangan modul pembelajaran mandiri oleh komunitas telah menghasilkan 3 modul adaptasi local sebuah indikator kapasitas inovasi yang autonomous. Integrasi dengan program pemerintah daerah dalam pengembangan UMKM telah terjalin melalui MoU dengan Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Bekasi sebuah jangkar kelembagaan yang menjamin dukungan berkelanjutan.

Potensi Replikasi yang Terukur

Model intervensi menunjukkan potensi replikasi yang tinggi dengan beberapa adaptasi kontekstual. Faktor kunci keberhasilan yang dapat direplikasi meliputi pendekatan *co-design* dalam pengembangan *tools*, mekanisme *scaffolded learning*, pembentukan komunitas praktisi, dan integrasi teknologi *appropriate*. *Assessment* menunjukkan bahwa model ini dapat diadaptasi untuk 75% sentra batik di Jawa Barat dengan karakteristik serupa dengan potensi scaling yang signifikan. Bahkan, framework intervensi ini menunjukkan applicability beyond batik sector, dengan potensi adaptasi untuk UMKM kreatif lainnya yang menghadapi masalah serupa dalam *value capture*.

Mekanisme Transformasi Kapabilitas Finansial: Sebuah Analisis Proses

Temuan penelitian mengungkap bahwa transformasi kapabilitas finansial pada UMKM batik Babelan terjadi melalui mekanisme tiga tahap yang saling terkait dan bersifat kumulatif. Tahap *cognitive awakening* terpicu melalui metode *participatory diagnosis* yang memungkinkan peserta melakukan refleksi kritis terhadap praktik bisnis mereka dengan

sebuah proses yang dalam teori pembelajaran dewasa disebut sebagai *disorienting dilemma* yang memicu motivasi intrinsik untuk berubah. Proses ini menciptakan *cognitive dissonance* yang menjadi katalisator perubahan, sebagaimana diungkapkan salah satu peserta: "Saya baru menyadari bahwa selama ini *actually* merugi karena tidak menghitung biaya tenaga kerja sendiri. Dengan "*moment of truth*" yang menjadi turning point psikologis.

Tahap *capability building* melalui *experiential learning* memungkinkan internalisasi pengetahuan melalui praktik langsung dalam konteks yang meaningful. Rasio 30% teori dan 70% praktik terbukti efektif dalam membangun *financial intuition* sebuah bentuk pengetahuan tacit yang sulit dicapai melalui pembelajaran konvensional. Peserta tidak hanya memahami konsep tetapi mengembangkan *practical wisdom* dalam konteks usaha mereka—sebuah integrasi pengetahuan eksplisit dan *tacit* yang *essential* untuk aplikasi dalam kondisi ketidakpastian bisnis riil.

Tahap *institutionalization* terjadi ketika praktik baru menjadi *embedded* dalam operasional sehari-hari melalui proses *routinization* dan *normalization*. Pembentukan komunitas belajar berperan sebagai *institutional carrier* yang menjaga *sustainability* transformasi melalui mekanisme *social learning* dan *peer accountability* sebuah bentuk *social embeddedness* yang menurut teori kelembagaan baru menjadi kunci keberlanjutan inovasi. Temuan ini sejalan dengan teori *community-based enterprise development* yang menekankan pentingnya *collective action* dalam transformasi usaha, namun memberikan kontribusi baru dengan menunjukkan bagaimana kapabilitas finansial individu dan aksi kolektif saling memperkuat dalam proses transformasi.

Efektivitas Model Intervensi Terintegrasi: Sebuah Analisis Sistemik

Kelebihan model intervensi terletak pada pendekatan *systemic capacity building* yang mensinergikan tiga dimensi secara simultan: teknis-finansial, strategis-bisnis, dan sosio-kultural. Integrasi dimensi teknis-finansial dan strategis-bisnis menjelaskan mengapa peningkatan margin keuntungan (28%) tidak hanya bersumber dari koreksi perhitungan HPP, tetapi lebih pada optimalisasi strategi harga berbasis nilai. Implementasi *value-based pricing* memungkinkan perajin menangkap nilai ekonomi dari keunikan budaya yang melekat pada produk batik mereka sebuah bentuk *cultural valorization* yang selama ini terabaikan.

"Kalkulator Batik Babelan" berhasil berfungsi sebagai *boundary object* yang menjembatani kesenjangan antara pengetahuan akademis dan praktik bisnis UMKM. Dalam teori *social studies of technology*, *boundary object* adalah artefak yang dapat dipahami dan digunakan oleh komunitas praktisi yang berbeda, dan dalam konteks ini kalkulator berhasil mentranslasikan konsep akuntansi biaya yang abstrak menjadi alat praktis yang kontekstual. Alat ini tidak hanya memungkinkan perhitungan biaya yang akurat, tetapi memfasilitasi proses *sense-making* mengenai struktur biaya dan potensi efisiensi dengan fungsi kognitif yang sering diabaikan dalam desain tools untuk UMKM.

Tingkat adopsi yang tinggi (90%) menunjukkan bahwa pendekatan *co-design* dalam pengembangan *tools* berhasil menciptakan solusi yang *context-fit*. Proses *iterative prototyping* yang melibatkan pengguna sejak awal tidak hanya meningkatkan *usability* tetapi menciptakan *psychological ownership* yang menjadi kunci adopsi berkelanjutan. Temuan ini berkontribusi pada literature *technology adoption* di kalangan UMKM dengan menunjukkan

bahwa *beyond technical simplicity, contextual relevance dan co-creation process* adalah faktor penentu yang critical.

Dinamika Kelembagaan dan Kolaborasi: Sebuah Analisis Institusional

Pembentukan "Komunitas Batik Babelan Mandiri Finansial" merepresentasikan capaian strategis yang melampaui target teknis program. Komunitas ini berkembang menjadi *strategic alliance* yang memungkinkan perajin menciptakan *collective bargaining power*, mengembangkan sistem *collaborative production*, dan membangun *shared brand identity*. Transformasi dari kumpulan perajin individual menjadi komunitas yang terorganisir menunjukkan bagaimana pendekatan *community-based enterprise development* dapat menciptakan nilai ekonomi melalui skema kolaboratif.

Yang menarik adalah evolusi peran komunitas dari sekadar wadah pembelajaran menengah institusi ekonomi yang melakukan fungsi-fungsi yang sebelumnya diampu oleh individu: *purchasing collective, production network, quality assurance body, dan marketing consortium*. Evolusi ini menunjukkan kapasitas kelembagaan yang *emergent dan adaptive*, yang menurut teori kelembagaan merupakan indikator resilience yang penting.

Mekanisme *peer coaching* dan rotasi kepemimpinan menciptakan distributed leadership yang mencegah ketergantungan pada figur tertentu dengan desain kelembagaan yang *sophisticated* untuk organisasi akar rumput. Temuan ini berkontribusi pada *literature community-based enterprise* dengan memberikan *empirical evidence* tentang bagaimana *governance mechanism* yang tepat dapat mendorong sustainability organisasi UMKM.

Implikasi Teoritis dan Praktis: Sebuah Sintesis

Implikasi Teoritis

Secara teoritis, temuan ini berkontribusi pada beberapa bidang pengetahuan. Pertama, dalam studi *financial literacy*, penelitian ini mengembangkan model *contextual financial capability* untuk industri kreatif yang mengintegrasikan dimensi kultural dengan perluasan beyond pendekatan konvensional yang sering mengabaikan dimensi nilai. Kedua, dalam teori *value-based pricing*, temuan ini memberikan *empirical evidence* tentang aplikasinya dalam konteks UMKM kreatif dengan domain yang masih jarang diteliti. Ketiga, konsep *boundary object* dalam menjembatani pengetahuan akademis-praktis memperkaya literatur *knowledge translation* dengan menunjukkan bagaimana artefak teknologi dapat berfungsi sebagai jembatan epistemologis.

Implikasi Praktis

Secara praktis, program ini menawarkan *blueprint* untuk pengembangan UMKM sektor kreatif yang dapat diadaptasi dalam berbagai konteks. *Financial toolkit* yang dikembangkan dapat diadopsi untuk UMKM dengan karakteristik serupa, sementara model kolaborasi *community-based* menawarkan alternatif terhadap pendekatan individualistik dalam pemberdayaan UMKM yang sering gagal menciptakan dampak berkelanjutan. Bagi pembuat kebijakan, temuan ini menunjukkan pentingnya pendekatan yang terintegrasi dan kontekstual dalam program pemberdayaan UMKM, beyond sekadar pelatihan isolated.

KESIMPULAN

Program rekayasa kapabilitas finansial dan strategi harga berhasil menciptakan transformasi bisnis yang signifikan pada UMKM batik Babelan, dengan dampak yang melampaui indikator finansial semata. Peningkatan margin keuntungan sebesar 16% dan ROI 75,1% dalam 3 bulan membuktikan efektivitas model intervensi yang holistik dan terintegrasi, sekaligus menegaskan bahwa pendekatan berbasis nilai budaya (*cultural value-based approach*) memiliki daya ungkit yang powerful dalam mentransformasi UMKM kreatif. Kunci keberhasilan program terletak pada empat pilar utama yaitu pendekatan *co-creation* dan *contextual embeddedness* yang memastikan relevansi dan ownership, pengembangan *tools* tepat guna sebagai *boundary object* yang menjembatani kesenjangan pengetahuan, pembentukan komunitas belajar sebagai *institutional carrier* yang menjamin keberlanjutan; dan mekanisme *scaffolded learning* sesuai *absorptive capacity* yang memungkinkan pembelajaran progresif. Untuk replikasi dan *scaling*, direkomendasikan strategi *differentiated approach*: adaptasi model berdasarkan karakteristik spesifik kluster UMKM dengan *assessment* awal yang komprehensif, penguatan kapasitas *local champions* sebagai *change agents* melalui program *fellowship* intensif; integrasi dengan program pemerintah daerah dan skema pembiayaan UMKM melalui skema *matching fund*; serta pengembangan platform digital untuk memfasilitasi kolaborasi lebih luas dengan fitur *knowledge sharing* dan *marketplace* terintegrasi. Program ini tidak hanya menciptakan dampak ekonomi langsung tetapi juga membangun fondasi keberlanjutan melalui *institutional embeddedness* yang kuat, sekaligus membuktikan bahwa *paradox of potential* dalam ekonomi kreatif dapat diubah menjadi keunggulan kompetitif yang berkelanjutan melalui pendekatan yang tepat yang memadukan kecanggihan konseptual dengan kedalaman kontekstual.

DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf). (2023). *Laporan Kinerja Tahunan 2023: Perkembangan Ekonomi Kreatif Indonesia*. Jakarta: Kemenparekraf RI.
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*. Prentice-Hall.
- Larasdiputra, G. (2020). *Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan UMKM Batik di Era Digital*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Terapan, 15(2), 45-60.
- Nagle, T. T., & Hogan, J. E. (2017). *The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More Profitably* (6th ed.). Routledge.
- Peredo, A. M., & Chrisman, J. J. (2006). Toward a Theory of Community-Based Enterprise. *Academy of Management Review*, 31(2), 309-328.
- Sherraden, M. S. (2013). *Building Blocks of Financial Capability*. In J. Birkenmaier, M. S. Sherraden, & J. Curley (Eds.), *Financial Capability and Asset Development: Research, Education, Policy, and Practice* (pp. 3-43). Oxford University Press.
- Yusbardini, Y. (2018). *Pengaruh Inovasi Produk dan Strategi Harga terhadap Daya Saing UMKM Batik*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 20(1), 1-12.