

FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN NOKEN DI PASAR SENTRAL TIMIKA

Menason Pigome¹, Silvia Rairutukaha², Apinus Kum³, Rahmat Arapi⁴

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan Timika

e-mail: menasonpigome@gmail.com¹, rairutukahas@gmail.com², kumapinus5@gmail.com³

Abstrak – Penjualan noken di Pasar Sentral Timika dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor internal meliputi ketersediaan modal, kreativitas, dan inovasi dalam proses produksi serta pemasaran noken. Sementara itu, faktor eksternal mencakup daya saing pedagang asli Papua yang masih rendah dibandingkan pedagang pendatang, terbatasnya kelengkapan barang, kurang menariknya display barang, kualitas produk yang belum optimal, harga yang kurang kompetitif, serta fasilitas berbelanja yang belum memadai. Selain itu, permintaan pasar yang fluktuatif dan ketergantungan pada banyaknya pembeli juga menjadi tantangan utama, sehingga pendapatan penjual noken sering kali tidak stabil. Untuk meningkatkan penjualan, diperlukan perhatian terhadap aspek-aspek kewirausahaan, peningkatan kualitas produk, serta dukungan peningkatan kapasitas modal dan keterampilan pemasaran bagi mama-mama Papua sebagai pelaku utama penjual noken di Pasar Sentral Timika.

Kata Kunci: Fenomena Penjualan Noken Mama-Mama Papua.

PENDAHULUAN

Pasar Sentral Timika merupakan salah satu pusat perdagangan yang terbesar di daerah Timika, yang menjadi tempat bagi masyarakat untuk menjual dan membeli berbagai jenis produk termasuk noken. Namun, penjualan noken di pasar sentral Timika masih menghadapi beberapa tantangan. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan noken merupakan tas tradisional khas Papua yang memiliki nilai budaya, ekonomi, dan sosial yang tinggi. Di Timika, salah satu daerah di Papua, noken tidak hanya digunakan sebagai simbol identitas budaya, tetapi juga menjadi salah satu produk kerajinan tangan yang diperjualbelikan untuk mendukung perekonomian masyarakat, khususnya para perempuan pengrajin. Namun, penjualan noken di Timika menghadapi berbagai tantangan, baik dari sisi produksi, pemasaran, maupun daya beli masyarakat. Beberapa faktor yang diduga memengaruhi penjualan noken di Pasar Sentral Timika antara lain adalah kualitas bahan dan desain, harga, promosi, serta akses terhadap pasar lokal dan wisatawan. Selain itu, kesadaran masyarakat terhadap nilai budaya dari noken serta dukungan pemerintah daerah dalam promosi dan pelatihan usaha mikro juga menjadi faktor yang perlu dikaji lebih dalam. Kualitas produk, harga, dan citra merek sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian noken, di mana minat beli noken kulit kayu relatif rendah dibandingkan jenis noken lain seperti noken anggrek dan noken lainnya.

Faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah yang mendukung penggunaan noken oleh ASN dan masyarakat serta peluang pasar yang meningkat turut memengaruhi penjualan. Selain itu, pemerintah daerah juga mendorong digitalisasi UMKM, termasuk para perajin noken, agar dapat memperluas pasar dan meningkatkan pemasaran produk secara online melalui aplikasi khusus. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan para pelaku usaha kecil di Mimika. Dengan adanya kendala yang dihadapi penjualan noken, daya saing produk yang rendah, kurangnya pembeli terutama saat Musiman, serta keterbatasan akses pemasaran. Pengembangan noken sebagai sumber pendapatan daerah dan produk unggulan ekonomi Mimika menjadi salah satu alasan pentingnya penelitian ini, mengingat potensi bahan baku lokal dan keunikan budaya yang dimiliki. Penelitian ini penting untuk mengetahui bagaimana meningkatkan produksi, pemasaran, dan daya saing noken agar dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi pengrajin dan pedagang asli Papua di Pasar Sentral Timika. Kondisi tersebut berakibat sebaliknya dengan

kemajuan teknologi baru-baru ini banyak menyederhanakan platform-platform bisnis digital atau sering pula disebut *technopreneurship*. *Technopreneurship* merupakan model bisnis hybrid yang menggabungkan bisnis tradisional dengan penggunaan teknologi informasi, yang belakangan ini mampu memberikan alternatif atau solusi produk dan jasa untuk kebutuhan sehari-hari membuat proyek ini menarik untuk dikerjakan. Sehingga kondisi ini dapat memaksimalkan perjalanan kerajinan noken melalui komputernya komunikasi digital *mama-mama Papua*.

METODE PENELITIAN

Jenis data pengabdian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden melalui wawancara yang berhubungan dengan masalah pengabdian yaitu data kegiatan produksi dan motivasi pengrajin noken yang diamati dan dilakukan pendampingan selama sebulan. Analisis kegiatan pengabdian berupa pengelolaan target pendapatan atas penjualan noken asli Papua setelah dibagi biaya operasional yang dikeluarkan selama satu bulan proses produksi noken Papua dengan bahan dasar benang dan kulit kayu.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian berupa observasi, pendampingan edukasi pencapaian target penjualan yang optimal dan dokumentasi kegiatan pengabdian. Dalam proses pendampingan dilakukan juga wawancara kepada penjual noken Papua yaitu *mama – mama Papua*. Selain proses wawancara, dilaksanakan pendampingan perhitungan total penerimaan, target penjualan dan target keuntungan usaha yang dihitung secara sederhana. Berikut adalah rumus perhitungannya;

Penerimaan total adalah jumlah total yang didapatkan Usaha dari penjualan produknya

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

Tr : Penerimaan total

P : Harga barang

Q : Jumlah produksi

Target penjualan adalah selisih antara total biaya operasional per bulan yang diperoleh dari usaha dibagi dengan rata – rata keuntungan kotor per unit.

$$\text{Target penjualan minimal} = \frac{\text{Total biaya operasional bulan}}{\text{Rata-rata keuntungan kotor per unit}}$$

$$\text{Target keuntungan usaha} = \frac{\text{Target keuntungan kotor/bulan}}{\text{Keuntungan kotor per unit}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Internal	Faktor Eksternal
<p>kekuatan</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Bahan baku mudah diperoleh. b) Produksi tas noken hanya memerlukan modal yang sedikit. c) Jumlah produksi setiap bulannya banyak dengan hanya menggunakan alat sederhana. d) Lokasi pemasaran dapat dilakukan dimana saja. e) Keterampilan yang dimiliki pengrajin sangat baik. <p>Kelemahan</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Kebanyakan dari pengrajin tas noken tidak mempunyai buku tabungan/rekening. b) Motif tas noken yang masih kurang untuk menarik perhatian pembeli. c) Pengrajin tas noken hanya masih menggunakan alat-alat yang sederhana dalam memproduksi tas noken. d) Memerlukan banyak bahan baku dengan warna yang berbeda. e) Kurangnya pemahaman dalam mempromosi kepada penjualan. 	<p>peluang</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Kebijakan pemerintah yang menyatakan bahwa hari Kamis dan Jumat seluruh PNS dan Siswa/I wajib memakai tas noken b) Permintaan tas noken yang meningkat c) Hasil penjualan tas noken lebih tinggi dari pada modal yang dikeluarkan oleh pengrajin tas noken d) Setiap bulannya bisa terjual sebanyak 5-10 buah tas noken e) Harga tas noken yang tinggi <p>Ancaman</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Persaingan antara penjualan tas noken dan penjualan tas modern. b) Pemahaman dalam mempromosi melalui pasar online. c) Persaingan dalam soal motif dan jenis tas noken antara penjual/pengrajin tas noken. d) Dukungan pemerintah dalam bentuk modal dan fasilitas yang kurang. e) Semakin susah untuk mendapatkan bahan baku dari hasil alam

Pengabdian berlokasi di pasar sentral timika dengan jumlah mewakili pengerajin noken. Daftar mama-mama pengerajin yang menjadi narasumber dan didampingi yakni;

Tabel 1. Mama-mama Penrajin Noken Mewakili Enam Orang Di Pasar Sentral Timika

No	Nama	Umur (Tahun)
1	Dewinta Goo	26
2	Erci Auwe	28
3	Yulita Iyai	31
4	Nanda Auwe	27
5	Otolin Pigai	30
6	Anderiana Goo	35

Sumber: Data/Orang 2025

Rata-rata modal yang digunakan untuk membuka usaha kerajinan tas noken menggunakan modal sendiri dan seluruh responden tidak menggunakan jasa simpan pinjam untuk tambahan modal usahanya. Penggunaan modal awal usaha antara Rp. 200.000 hingga Rp. 500.000 dengan rata-rata sebesar Rp. 350.000. Sedangkan jumlah modal kerja yang ada memiliki kisaran antara Rp.100.000 hingga Rp. 250.000 dengan rata-rata modal yang digunakan sebesar Rp. 143.000.

Harga merupakan penunjang dari besarnya penerimaan yang diperoleh para pengrajin noken mama – mama pasar sentral timika. adapun harga barang usaha noken yang di jual berbagai macam seperti noken angrek harganya mulai dari Rp.1.000,000,00 sampai Rp.3.000,000,00 sedangkan noken kulit kayu dan noken benang toko harganya mulai dari Rp.50,000,00 sampai Rp.500.000,00. Harga dari setiap unit nokem ditentukan berdasarkan jenis bahan dan ukuran tas atau noken yang dihasilkan pengrajin, semakin mahal bahan baku tersebut maka semakin tinggi pula harga dari noken tersebut.

Tabel 2. Penerimaan Total Mama – Mama Penjual Noken

No	Nama	Total Penerimaan (TR = P×Q)		
		Noken Anggrek	Noken Kulit Kayu	Noken Benang Toko
1	Dewinta Goo	1.000.000×2	300.000×6	50.000×3
2	Erci Auwe	2.000.000×1	100.000×3	150.000×5
3	Yulita Iyai	3.000.000×1	150.000×4	200.000×3
4	Nanda Auwe	2.000.000×0	300.000×11	100.000×12
5	Otolin Pigai	1.000.000×2	150.000×2	200.000×6
6	Anderiana Goo	3.000.000×0	100.000×10	50.000×13

Sumber: Data wawancara Pengrajin noken 2025

Tabel 3. Penerimaan Pengrajin Noken Mama-Mama Pasar Sentral Timika

No	Nama	Penerimaan Noken Anggrek	Penerimaan Noken Kulit Kayu	Penerimaan Noken Benan	Total Penerimaan
1	Dewinta Goo	2.000.000	900.000	150.000	3.050.000
2	Erci Auwe	2.000.000	300.000	750.000	3.050,000
3	Yulita Iyai	3.000.000	600.000	600.000	4.200.000
4	Nanda Auwe	0	3.300.000	1.200.000	4.200.000
5	Otolin Pigai	2.000.000	300.000	1.200.000	3.500.000
6	Anderiana Goo	0	1.000.000	650.000	1.650.000

Sumber: Data di olah 2025

Berdasarkan tabel 3 menunjukkan bahwa mama-mama papua yang menjual noken anggrek Yulita Iyai penerimaannya lebih besar kisaran Rp.2.000,000,00 minimal dan sebesar Rp.3.000,000,00 oleh mama Nanda Auwe dari pada mama-mama papua yang menjual noken benang toko, penerimaannya sekitar Rp.100,000,00 sampai Rp. 1,200,000 oleh Nanda Auwe serta noken kulit kayu penerimaannya sekitar Rp. 100,000,00 minimal dan tertinggi Rp. 3.300.000 sama dengan benang toko.

Biaya Operasional Penerimaan

No	Indikator/Noken	Rata-Rata harga barang	Biaya Variabel/penerimaan	Total produksi
1	Noken anggrek	1.000.000	9.000.0000	6 ≤
2	Noken kulit kayu	50.000.	5.800.000	30 ≥
3	Noken benan	100.000	2.270.000	42 ≥

Sumber' Data operasional

Total produksi menunjukkan bahwa 6 noken anggrek yang di produksi, itu pun dalam sebulan terjual 1/2 menjual lama dengan penyebab faktor harga dan lain nya noken anggrek kata mama Yulita Iyai. Sedangkan noken kulit kayu di produksi 30 noken dan noken benan di produksi 42 noken kata mama Nanda Auwe, itu pun pada saat musim acara budaya, bakar batu, natalan dan lain nya.

Penerimaan yang telah diterima oleh pengrajin noken mama – mama papua yang ada di Pasar Sentral Timika merupakan hasil kali produksi noken dengan harga jual pada saat produksi. besarnya penerimaan tergantung pada hasil produksi dan harga jual noken. apabila hasil produksi dan harga jual noken sangat tinggi maka penerimaan yang akan didapatkan oleh pengrajin akan semakin besar. begitu pula sebaliknya, jika hasil produksi dan harga jual rendah maka penerimaan yang di peroleh juga rendah.

Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa usaha pengrajin noken yang ada di Pasar Sentral Timika mendapatkan keuntungan dan sangat layak untuk diusahakan sebagai pendapatan masyarakat setempat.hal ini terlihat dari tabel 4 Penerimaan pengrajin noken mama-mama papua lebih besar dari biaya yang di keluarkan selama pembuatan. akan tetapi pendapatan yang diterima masih terkadang rendah karena usaha noken ini tergantung dari banyaknya permintaan dari konsumen atau pembeli. Hasil pelaksanaan pendampingan dan wawancara ditemukan bahwa terdapat beberapa keluhan dari mama-mama papua pengrajin noken yaitu beberapa tahun terkait ini pembeli kurang karena adanya PSBB akibat adanya covid 19 sehingga penerimaannya tidak maksimal. Hasil ini menunjukkan usaha noken memiliki peranan penting dalam menentukan kualitas penerimaan hasil noken. Kualitas noken yang baik dengan harga yang cukup tinggi berpengaruh terhadap pembuatan noken di Pasar Sentral Timika.

Hasil pelaksanaan pengabdian ini di dukung dengan penelitian terdahulu yaitu Penelitian Riswanti Purwi, (2016), Analisis Pendapatan Usaha Kerajinan Rotan Di Kabupaten Indragiri Hulu, menunjukkan bahwa pendaptan usaha pengrajin rotan di kabupaten hulu mengalami kenaikan pendapatan. Penelitian Yakomina Flora Hosio dan Onace Tobai (2023) Analisis usaha rajutan noken di Kabupaten Jayapura, menunjukan bahawa pendapatan usaha pengrajin noken mengalami kenaikan pendapatan.

Berdasarkan hasil pengabdian dan penelitian terdahulu yang mendukung pengabdian ini, bahwa setiap usaha yang dijalankan mengalami peningkatan setiap tahun, begitupun dengan pengabdian terhadap pengrajin noken mama-mama papua ini, yaitu pendapatan usaha noken ditentukan oleh kualitas noken sesuai jenisnya. Kualitas noken yang baik dengan harga yang cukup tinggi berpengaruh dan lain nya terhadap pembuatan noken yaitu dari biaya operasional dan waktu pengerjaan di Pasar sentral Timika.

KESIMPULAN

Faktor-faktor yang memengaruhi penjualan noken di Pasar Sentral Timika antara lain daya saing pedagang asli Papua yang masih rendah dibandingkan pedagang non- Papua, terutama dalam halkelengkapan dan keragaman barang, penataan display, kualitas produk, harga yang kompetitif, fasilitas berbelanja, serta ketepatan ukuran produk. Selain itu, peran modal, kreativitas, dan inovasi juga sangat menentukan kelancaran usaha dan kualitas penjualan noken di pasar. Pedagang asli Papua umumnya masih kurang memperhatikan

ketiga aspek penting ini, sehingga usaha mereka sulit berkembang dan bersaing secara optimal. Permintaan konsumen juga sangat berpengaruh terhadap pendapatan pengrajin noken, di mana penerimaan usaha sangat bergantung pada jumlah pembeli dan harga jual

yang bisa dicapai. Kondisi pasar yang berubah, seperti adanya kebijakan relokasi atau pembatasan sosial, juga berdampak pada penjualan noken di pasar.

Saran

Peningkatan Daya Saing: Pedagang asli Papua perlu meningkatkan kualitas produk, inovasi, dan kreativitas agar noken lebih menarik bagi pembeli dan mampu bersaing dengan pedagang lain.

Penguatan Modal dan Fasilitas: Dukungan modal, pelatihan, dan fasilitas usaha sangat diperlukan agar pengrajin dapat meningkatkan produksi dan memperluas jaringan pemasaran.

Pendampingan dan Edukasi: Perlu adanya pendampingan dalam manajemen usaha, perhitungan keuangan sederhana, serta strategi pemasaran agar pengrajin lebih mandiri dan mampu mengelola usahanya secara profesional.

Peningkatan Kualitas SDM: Pelatihan keterampilan, manajemen, dan teknologi sederhana akan membantu pengrajin meningkatkan kualitas produk dan layanan kepada konsumen. **Jaringan Pemasaran yang Lebih Luas:** Membuka akses pemasaran ke luar daerah dan memanfaatkan media sosial untuk memperluas pasar noken.

DAFTAR PUSTAKA

- Arini, (2015) :Tentang Pengaruh Pendapatan Asli Daerah Dan Belanja Tidak Langsung Terhadap Kemiskinan Melalui Pertumbuhan Ekonomi Di Provinsi Bali Tahun 2007-2013.
- Kinapti, T. T. (2021). Noken Papua, Rajutan Alam yang Kaya Makna. Merdeka.Com. <https://www.merdeka.com/sumut/noken-papua-rajutan-alam-yang-kayamakna.html>.
- Kompas Com, 25 April 2020,17 ; Noken, Tas Tradisional Khas Papua Yang Diakui UNESCO.
- Marit, E. L., & Warami, H. (2018). NOKEN PAPUA DALAM INDUSTRI KREATIF BERBASIS BAHASA : Perspektif Perikat Kebinekaan dan Kekuatan Kultural Bangsa Indonesia Elisabeth Lenny Marit Universitas Papua - Manokwari Hugo Warami PENDAHULUAN Pembangunan bangsa Indonesia tak lepas dari nilai-nilai .
- Novalia, (2023) Edukasi pencapaian target penjualan pengrajin noken mama-mama papua Novableskadit.uncen@gmail.com.
- Peki, T. (2013). Cermin noken Papua : perspektif kearifan mata budaya Papuani (B. Tukan (ed.); 3rd ed.). Ecology Papua Institute.
- Prihandoko, Setyawati, D. M., & Widiyanto, S. (2020). Development of Business Management and Marketing of Handy Crafts Products Based on Online Marketing Partnership Strategy. Journal of International Conference Proceedings.
- Sugiyono, (2016) ; Bukunya Tentang Metode Penelitian Kuantitatif Januar, Arie. (2017). “Fungsi, Makna, dan Eksistensi Noken sebagai Simbol Identitas Orang Papua.” Jurnal Patrawidya, WWW.Aldp-Papua.Com/ Noken-Jati- Dari- Dan –Identitas-Orang_Papua.Com.