Terbit *online* pada laman web jurnal : http://wartaandalas.lppm.unand.ac.id/

Warta Pengabdian Andalas

Jurnal Ilmiah Pengembangan dan Penerapan Ipteks

ISSN (Print) 0854-655X | ISSN (Online) 2797-1600

Pengembangan Produk Kerajinan Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera dalam Rangka Meningkatkan Kinerja Pemasaran

Ratni Prima Lita[1], Henmaidi[2], Meuthia[1], Devi Yulia Rahmi[1], dan Fatma Poni Mardiyah[1]
[1]Fakultas Ekonomi, Universitas Andalas, Kampus Limau Manis, Padang, 25163. Indonesia
[2]Fakultas Teknik, Universitas Andalas, Kampus Limau Manis, Padang, 25163. Indonesia
e-mail: ratniprimalita@eb.unand.ac.id

Keywords:
anyaman, crafting, marketing, product development, Taratak

ABSTRACT

A business of Anyaman Mansiang in Taratak, Lima Puluh Kota Regency, West Sumatra Province has existed for a long time and is a hereditary business. One of the groups of craftsmen of this Mansiang leaf is the Sejahtera Group. The problems faced by partners are product development and lack of marketing performance. The purpose of this activity was to increase business growth, develop product competitiveness, accelerate technology and management diffusion from university to partners. In particular, the activity's objective was to develop mansiang leaf handicraft products in the Taratak Sejahtera woven mansiang group. The activity was carried out in 3 stages, namely the preparation stage, starting with socialization and obtaining permits with related institutions, contacting craftsmen to decide on the activity schedule and preparing activity modules, and preparing for the implementation of activities. The production aspect implementation stage used quality control methods, training methods on product variations, practical methods for tidying up products, training methods for product creation, and business consulting. At the monitoring and evaluation stage, activities were carried out to evaluate the implementation of activities and monitor the performance of activities. The activity results were related to quality control, increased product variety, increased product neatness and yarn that matches the color of the webbing, development of design innovation, and quality improvement to target the middle and upper segments. Mentoring activities need to be continued to help the business of the Taratak Sejahtera woven mansiang group continue to perform well.

Kata Kunci:
anyaman, daun Mansiang, manajemen, pemasaran, Taratak

ABSTRAK

Usaha kerajinan daun Mansiang Taratak, Kenagarian Kubang, Kabupaten Lima Puluh Kota Provinsi Sumatera Barat ada sejak lama dan merupakan usaha turun temurun. Salah satu kelompok pengrajin anyaman daun Mansiang ini adalah Kelompok Sejahtera. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah masalah pengembangan produk yang mampu mendorong kinerja pemasaran. Tujuan kegiatan ini untuk meningkatkan pertumbuhan usaha dan mengembangkan daya saing produk ke pasar di luar Kabupaten Lima Puluh Kota, mempercepat difusi teknologi dan manajemen dari Perguruan Tinggi kepada mitra. Secara khusus, tujuan kegiatan adalah mengembangkan produk kerajinan daun Mansiang pada kelompok tersebut. Kegiatan dilaksanakan dengan 3 tahap yaitu tahap persiapan dimulai sosialisasi dan pengurusan ijin dengan institusi terkait, menghubungi pengrajin untuk memutuskan jadwal kegiatan dan menyusun modul kegiatan, dan mempersiapkan pelaksanaan kegiatan. Tahap

pelaksanaan kegiatan pada aspek produksi dengan metode pengontrolan kualitas, metode pelatihan tentang variasi produk, metode praktek merapikan produk, metode pelatihan penciptaan produk, dan konsultasi bisnis. Tahap akhir adalah pelaksanaan monitoring dan evaluasi kegiatan. Hasil kegiatan adanya pengontrolan kualitas, peningkatan variasi produk, peningkatan kerapian produk dan benang yang sesuai dengan warna anyaman pengembangan inovasi disain dan perbaikan kualitas sehingga bisa membidik segmen menengah dan atas. Kegiatan pendampingan perlu dilanjutkan untuk membantu usaha kelompok anyaman mansiang Taratak Sejahtera terus berkembang.

PENDAHULUAN

Usaha kerajinan daun Mansiang merupakan usaha kerajinan sebagai destinasi wisata yang dikunjungi oleh wisatawan yang memiliki indeks daya tarik 2,59 adalah cukup menarik (Lita, Henmaidi dan Meuthia, 2020). Penelitian Lita, Meuthia, Faisal dan Surya (2018) menemukan keterbatasan pengembangan usaha, inovasi dan orientasi pasar. Penelitian Lita, Meuthia dan Faisal (2020) juga menemukan kurangnya inovasi organisasi juga mempengaruhi kinerja usaha. Salah satu pengembangan kualitas produk anyaman Mansiang di Taratak perlu dilakukan untuk meningkatkan kinerja pemasaran.

Usaha kerajinan daun Mansiang Taratak sudah ada sejak lama dan merupakan usaha turun temurun. Agar usaha berkembang baik maka banyak kelompok pengrajin yang terbentuk salah satunya kelompok pengrajin "Sejahtera". Kelompok ini merupakan mitra dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM), yang sudah terbentuk semenjak tahun 2015 yang berlokasi di Jorong Taratak Kenagarian Kubang, Kabupaten Lima Puluh Kota, Provinsi Sumatera Barat. Omset penjualan untuk 3 tahun terakhir yaitu tahun 2017 sebesar Rp. 15.000.000,00/bulan, Tahun 2018 sebesar Rp. 20.000.000,00/bulan dan tahun 2019 menurun menjadi Rp. 10.750.000,00/bulan.

Pada awal berdiri omset penjualan sekitar Rp.100.000.000,00/tahun dan terus mengalami peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2018 usaha ini mengalami perkembangan cukup pesat dengan omset sebesar Rp. 240.000.000,00 per tahun. Pada tahun 2019 sampai sekarang mengalami penurunan sekitar 47% (Survei pendahuluan, 2020).

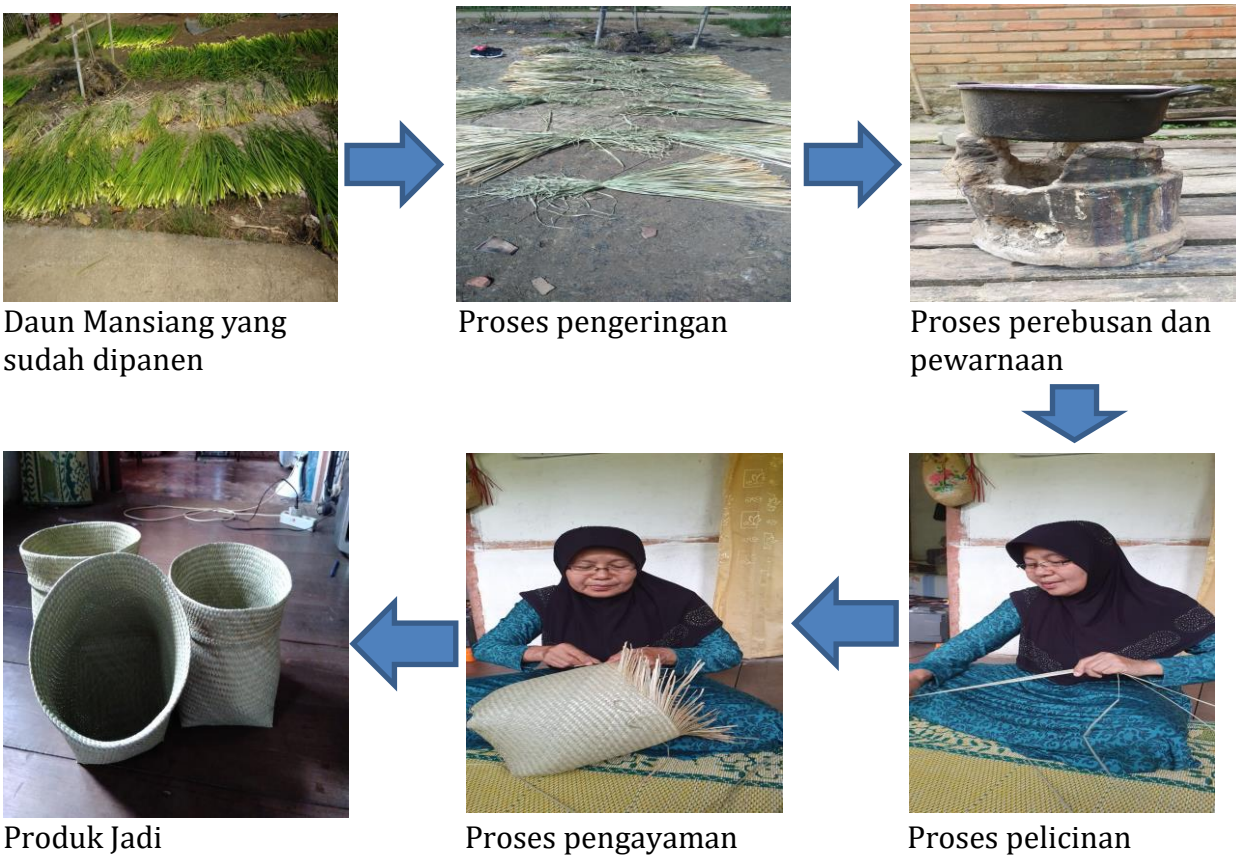
Kelompok pengrajin daun Mansiang Taratak kelompok Sejahtera terdiri dari 8 orang, dipimpin oleh Ibu Nelwati. Jenis produknya adalah produk anyaman seperti *kombuik* atau *kambuik* (kantong untuk melayat, belanja ke pasar), tas, dompet, tempat bunga dan souvenir lainnya. Harga produk mulai dari Rp. 15.000,00/unit sampai dengan Rp. 125.000,00/unit. Biaya produksi sekitar Rp. 10.000,00 sampai Rp. 90.000,00 per unit.

Keunggulan usaha kerajinan daun Mansiang ini adalah bahan baku tersedia di Jorong Taratak dan merupakan produk hasil pertanian masyarakat di daerah ini. Dengan demikian usaha ini sangat terjamin bahan bakunya dan merupakan hasil karya masyarakat lokal. Produk daun Mansiang hanya membidik masyarakat umum, untuk pemakaian secara tradisional seperti *kambuik*, dompet uang, tempat pensil dan lain-lain. Padahal produk daun Mansiang ini merupakan produk yang unik, spefisik dan *handmade*. Seharusnya produk dapat diposisikan sebagai oleh-oleh yang bisa dibeli oleh wisatawan, bukan untuk pemakaian secara tradisional saja. Jika dikembalikan kepada fungsi tradisional, harganya sulit dinaikkan dan dijual dengan harga yang memberikan profit yang bagus, volume penjualan sulit untuk ditingkatkan. Namun jika diposisikan sebagai oleh-oleh atau barang unik, berlabel *handmade*, maka harga dan volume penjualan bisa diangkat.

Kelompok Sejahtera sudah ditunjang dengan sumber daya listrik yang berasal dari aliran energi Perusahaan Listrik Negara (PLN), serta sarana telekomunikasi tersedia cukup baik dengan komunikasi seluler. Namun, kelompok ini belum memiliki *Showroom*, sehingga tidak bisa memajang produk dengan baik di lokasi pengrajin. Produk-produk yang dihasilkan seperti pada Gambar 1 dan proses produksi tertera di Gambar 2.



Gambar 1. Produk Anyaman Daun Mansiang di Kelompok Sejahtera



Gambar 2. Proses Produksi Daun Mansiang menjadi Produk yang Siap untuk Dipasarkan

Kondisi usaha dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, sebagai berikut:

1. Bahan baku berasal dari daun Mansiang yang direbus, dikeringkan, diwarnai (jika perlu) dan dibersihkan, belum dikontrol oleh pengrajin dengan baik, sehingga bahan baku yang dijadikan produk kadang berkualitas tidak bagus. Proses pengontrolan menjadi sangat lemah ketika pesanan produk-produk meningkat tajam.

2. Peralatan yang digunakan sangat sederhana, daun Mansiang direbus dengan panci, karena proses perebusan diperlukan ketika dilanjutkan dengan tahap pewarnaan. Setelah dikeringkan daun mansiang dilicinkan dengan alat yang sederhana, yang disebut dengan *Panyawik* dalam Bahasa Taratak.
3. Produk yang dihasilkan cenderung tidak bervariasi.
4. Pengerjaan produk kadang belum rapi dan menggunakan tali seadanya, sehingga produk kurang menarik dan menyebabkan harga rendah.
5. Pengolahan limbah kurang dimanfaatkan secara ekonomi seperti sisa daun. Padahal bisa diolah menjadi aksesoris, hiasan dinding, mainan kunci dan sebagainya.

Usaha anyaman mempunyai potensi untuk berkembang karena produk cukup menarik dan menggunakan sumber daya lokal. Kualitas produk pada awalnya masih belum optimal, masih seadanya dan tidak menarik, sehingga produk kurang diminati oleh konsumen segmen menengah dan atas. Selain itu akan susah memasarkan produk ini ke pasar modern ataupun pemasaran on line. Kelompok anyaman Mansiang Taratak Sejahtera perlu dibina lebih lanjut agar usaha ini berkembang dengan baik. Peningkatan inovasi organisasi akan selalu mendorong pengusaha untuk berinovasi memperbaiki produk dan meningkatkan kinerja. Penelitian Lita, Meuthia, dan Ma'ruf (2019) menemukan inovasi organisasi mempengaruhi kinerja usaha kecil.

Perlu usaha yang terus menerus untuk meningkatkan kreatifitas dalam menciptakan produk, sehingga mendorong kinerja pemasaran. Penelitian yang dilakukan oleh Lita, Meuthia, dan Faisal (2018) UMKM perlu memiliki nilai kreatifitas dan inovatif dalam menciptakan produk yang akan ditawarkan kepada calon pembeli. Hasil penelitian Laužikas dan Mokšeckienė (2014) juga menemukan suatu bisnis memiliki nilai-nilai kreatifitas dan mempunyai nilai tambah untuk memperluas pasar.

Permasalahan yang dihadapi mitra yaitu: bagaimana pengembangan produk kerajinan Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera dalam rangka meningkatkan kinerja pemasaran?

METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan kelompok Sejahtera pengrajin anyaman Mansiang, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Metode Pendekatan yang Digunakan pada Kelompok Sejahtera

No.	Metode yang Digunakan	Keterangan
1.	Metode ceramah	Memberikan materi pelatihan tentang pentingnya memiliki izin usaha, kemasan yang menarik dan pemasaran secara online.
2.	Metode praktek	Praktek mengemas produk dan memasarkan online dengan Facebook, Instagram, Whatsapps dan e-commerce lainnya.
3.	Metode diskusi	Melakukan tanya jawab tentang materi pelatihan.
4.	Metode konsultasi bisnis	Pengrajin melakukan konsultasi tentang permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya kepada konsultan. Dalam hal ini tim bertindak sebagai

		konsultan manajemen. Metode ini membantu pengrajin dalam mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi, sehingga pengrajin mampu mengambil keputusan yang tepat dalam pengembangan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian tahap awal yang dilakukan pada Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera dilaksanakan pada April sampai dengan bulan Juni 2021. Kegiatan telah diawali dengan melakukan observasi dan pelatihan pada lokasi Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera. Kegiatan yang dilakukan dengan mengumpulkan semua pengrajin dan memberikan arahan terhadap pengrajin tentang kegiatan dan memberikan penjelasan tentang produk, kualitas produk dan pentingnya memperhatikan keinginan konsumen khusunya segmen menengah dan atas. Kegiatan dilakukan dengan serius dan antusias seperti Gambar 3 dan 4 berikut ini.



Gambar 3. Suasana Saat Kegiatan Pelatihan Peningkatan Kualitas Produksi



Gambar 4. Foto Bersama Pengrajin Anyaman Mansiang Saat Kegiatan Pelatihan

Setelah pelatihan dilakukan dan diberikan pengarahan, semua pengrajin diberikan tugas untuk membuat produk sesuai arahan. Masing-masing pengrajin membuat 2 produk dan memperhatikan kerapian, daya tarik produk dan disain yang menarik. Produk kerajinan diberi hiasan dengan rajutan, sulaman dan hiasan lukisan dengan teknik lem tisu motif. Produk yang dihasilkan seperti foto-foto berikut:



Gambar 5. Foto-Foto Produk Kerajinan Anyaman Mansiang setelah Pelatihan

Produk-produk yang dihasilkan setelah pelatihan lebih baik dari kualitas maupun disainnya. Pengrajin mampu memperbaiki kualitas membuat produk lebih rapi, disain yang lebih menarik dan unik. Hal ini diharapkan mampu mendorong intensi konsumen segmen menengah dan atas, yang akhirnya meningkatkan penjualan. Dengan pengembangan kualitas produk anyaman daun Mansiang diharapkan mendorong kinerja pemasaran Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera, Kenagarian Kubang.

Kendala yang dihadapi adalah waktu pelatihan yang kadang bersamaan dengan kegiatan pengrajin dengan program dari Pemerintah Daerah. Kegiatan ini akan berlanjut dengan kerjasama dan berkoordinasi dengan Pemerintah Daerah Kabupaten Lima Puluh Kota.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian pada Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera, Kenagarian Kubang yaitu, 1). Pentingnya memperhatikan pengembangan produk dengan memperbaiki kualitas produk, disain produk, kerapian produk dan variasi produk. 2). Adanya motivasi pengrajin untuk mengembangkan produk sehingga mampu melayani konsumen segmen menengah dan atas. 3). Dengan pengembangan produk diharapkan meningkatkan kinerja pemasaran Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera, Kenagarian Kubang. Kegiatan pembinaan Kelompok Anyaman Mansiang Taratak Sejahtera, Kenagarian Kubang perlu diprogramkan secara jelas oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Lima Puluh Kota melalui dinas terkait.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini dilaksanakan atas bantuan hibah pengabdian kepada masayarakat dengan dana DRPM tahun anggaran 2021 dengan nomor Kontrak Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat Nomor: 041/SP2H/PPM//DRPM/2021 tanggal 16 Maret 2021. Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas atas fasilitas pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Laužikas, M., & Mokšeckienė, R. (2014). The Development of Creative Industries: The Case of Lithuanian Fashion Design Companies. *Societal Studies*, *6*(1), 34–66. https://doi.org/10.13165/sms-14-6-1-03

Lita, R. P., Meuthia, M., & Faisal, R. F. (2018). Model Keterkaitan Market Orientation, Leadership, Organizational Innovation dan Organizational Performance pada Industri Kerajinan di Sumatera Barat. *Jurnal Siasat Bisnis*, *22*(1), 38–61. https://doi.org/10.20885/jsb.vol22.iss1.art3

Lita, R. P., Meuthia, M., & Ma'ruf, M. (2019). The Interrelated Model of Marketing Innovation, Market Performance, and Financial Performance at the Local Cuisines Shops in West Sumatera. *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, *3*(2), 220. Retrieved from http://www.ejournal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/BILANCIA/index

Lita, Ratni Prima, Meuthia Meuthia, Ranny Fitriana Faisal, dan Sari Surya. 2018. "SME's Innovative Performance In Indonesia: The Linkage Between Innovation Culture And Production Performance," International Journal Of Supply Chain Management

Lita, Ratni Prima, Meuthia Meuthia dan Ranny Fitriana Faisal. 2020. Enhancing small and medium enterprises performance through innovation in Indonesia: A framework for creative industries Journal of Hospitality and Tourism Technology. Volume 11 Issue 1.

Lita, Ratni Prima, Henmaidi Henmaidi dan Meuthia Meuthia. 2020. "*Daya Tarik Destinasi Wisata Sekitar Tenun Kubang*". Laporan Penelitian. LPPM Universitas Andalas, Padang.