

## **Membangun Branding dan Digitalisasi Marketing Rumah Rajut di Sidokare Kecamatan Sidoarjo Kabupaten Sidoarjo**

**Dian Fahrani<sup>1\*</sup>, Muhafidzah Novie<sup>2</sup>, Untung Usada<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Sidoarjo

<sup>2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Sidoarjo

<sup>3</sup>Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Sidoarjo

\*email : [dian.fahrani.akn@unusida.ac.id](mailto:dian.fahrani.akn@unusida.ac.id)

**Abstract.** Knitting house owners are small business actors who produce a variety of knitted products, such as knitting shoes, bags, clothes, accessories and accessories, and knitting Home Décor. Yuni Suwanti Asih's dedication and persistence in making knitted products made her team a partner in PKMS activities. Some aspects of the problems that get priority for partners are aspects of production, human resource competence, and aspects of product marketing. Marketing utilizes social media to introduce products and actively participates in exhibitions held by the regional government of Sidoarjo Regency. Partner activities are carried out in a room that is attached to their place of residence and assisted by 4 employees who are residents around their production site. Partner turnover ranges from 2-2.5 million every month. The approach offered is training and workshops to increase the ability and quality of online marketing human resources, repair/engineering production equipment, and procurement of production equipment. Assistance is carried out to evaluate this activity. Production time in fulfilling consumer orders and effectiveness in carrying out broader designs and marketing is the expected output target. Partners can save costs by 25% from usual production and production time efficiency of 20% from the usual time. Production costs can also be cut by 15% and production time can also be reduced by up to 20%.

**Keywords:** knitting shoes, online marketing, umkm

*Abstrak.* Pemilik rumah rajut merupakan pelaku usaha kecil yang melakukan produksi dengan menghasilkan beragam produk rajutan, seperti sepatu rajut, tas rajut, baju rajut, aksesoris rajut dan Home Décor Rajut. Ketekunan dan kegigihan ibu Yuni Suwanti Asih dalam membuat produk-produk rajutan yang membuat tim menjadikan beliau sebagai mitra

*dalam kegiatan PKMS. Beberapa aspek permasalahan yang mendapatkan prioritas untuk mitra adalah aspek produksi, kompetensi sumber daya manusia serta aspek pemasaran produk. Pemasaran memanfaatkan media sosial untuk mengenalkan produk dan aktif mengikuti pameran yang diadakan oleh pemerintah daerah Kabupaten Sidoarjo. Kegiatan mitra dilakukan di dalam ruangan yang menyatu dengan tempat tinggalnya serta dibantu oleh 4 karyawan yang merupakan warga disekitar tempat produksinya. Omset mitra berkisar antara 2-2,5 juta setiap bulannya. Metode pendekatan yang ditawarkan adalah pelatihan dan workshop bagi peningkatan kemampuan dan kualitas SDM pemasaran online, perbaikan/rekayasa alat produksi dan pengadaan peralatan produksi. Pendampingan dilakukan untuk melakukan evaluasi terhadap kegiatan ini. Waktu produksi dalam pemenuhan pesanan konsumen efektifitas dalam melakukan desain serta pemasaran yang lebih luas merupakan target luaran yang diharapkan. Mitra mampu menghemat biaya sebesar 25% dari biasa produksi serta efisiensi waktu produksi sebesar 20% dari waktu biasanya. Biaya produksi juga bisa dipangkas sebesar 15% dan waktu produksi juga mampu ditekan hingga 20%.*

**Kata Kunci:** sepatu rajut, marketing online, umkm

## 1. PENDAHULUAN

Industri rajut semakin berkembang dan menjadi salah satu faktor pendukung industri fashion yang semakin bervariasi [3]. Berbagai macam produk yang bisa dihasilkan dengan merajut seperti tas, dompet, konektor masker, bros, dan lain-lain yang juga memiliki nilai jual tinggi bagi para konsumen khususnya perempuan [2]. Pengusaha saat ini dituntut untuk mengetahui inovasi produk yang berkaitan dengan penciptaan produk, penambahan lini produk, perbaikan produk yang telah ada, perambahan pasar baru, dan efisiensi biaya produksi [1].

Berawal dari hobi dalam kegiatan border, memberikan kesempatan kepada ibu rumah tangga satu ini dalam membantu keuangan keluarga. Hobi yang ditekuni dalam membuat pernak-pernik border memberikan inspirasi untuk mengkolaborasikan bordirannya dengan sandal dan sepatu yang terbuat dari kayu. Kombinasi keduanya menghasilkan sebuah produk yang mempunyai nilai ekonomis lebih tinggi dibandingkan dengan menjual sepatu/sandal yang bahan bakunya dari kayu. Ibu rumah tangga yang bernama lengkap Yuni Suwanti Asih (mitra) ini berada di Desa Bungurasih 1 tapi melakukan kegiatan usahanya di Desa Sidokare Kecamatan Sidoarjo Kabupaten Sidoarjo. Ibu Yuni dibantu oleh 4 orang karyawan melakukan produksinya di sebuah rumah yang sekaligus dijadikan sebagai galeri dari produknya.

Mitra menggunakan beberapa peralatan standar dalam melakukan produksinya, antara lain: Mesin jahit 1 buah, Mesin border 1 buah, Rak untuk menyimpan produk jadi. Produk yang dihasilkan oleh mitra pada awalnya berupa produk sepatu dan sandal yang menggunakan bahan dasar kayu namun dikombinasikan dengan hasil kerajinan sulam. Kemudian seiring dengan berjalannya waktu, produk yang dihasilkan dikembangkan menjadi beberapa varian, yaitu: Sepatu Rajut, Tas rajut, Baju rajut, Aksesoris rajut dan Home dekor rajut (tempat tisu rajut).

Produksi mitra dilakukan di ruangan yang menyatu dengan rumah tempat tinggalnya. Dibantu 4 orang karyawan, mitra memproduksi secara masal untuk selanjutnya dipasarkan. Tahapan-tahapan dalam setiap prosesnya antara lain: Tahap pertama, mitra membuat disain produk untuk dijadikan master dalam memproduksi produknya. Disain biasanya mengacu pada info-info yang trend di internet. Tahap kedua, mitra order bahan dasar setengah jadi berupa sepatu/sandal yang terbuat dari kayu. Barang setengah jadi ini disorder dari pengrajin sepatu/sandal kayu. Tahap ketiga, mitra mempuat hiasan berupa rajut yang akan dipasangkan pada sepatu dan sandal. Tahap akhir, produk yang sudah dihias dengan rajutan, disimpan di galeri/rak untuk jualan.

Pemasaran yang dilakukan oleh mitra menggunakan media sosial dengan memanfaatkan grup-grup yang diikuti oleh mitra. Selain itu, mitra juga aktif dalam mengikuti kegiatan pameran yang diadakan oleh dinas koperasi dan UMKM Kabupaten Sidoarjo. Produk yang dihasilkan mitra dijual dengan harga berkisar antara Rp 35.000,00 sampai Rp 100.000,00. Omset yang diperoleh mitra selama 1 bulan antara Rp 2 – 3 juta.

## **2. METODE**

Program ini dilaksanakan dengan melakukan beberapa pendekatan. Pendekatan ini dimaksudkan guna menunjang keberhasilan terhadap hal yang sudah direncanakan. Pendekatan yang dilakukan tim pengusul agar program ini berhasil antara lain:

- a. Pendekatan partisipasi aktif. Tim dan Mitra aktif didalam pendampingan dalam program kegiatan ini baik dalam perencanaan maupun pelaksanaan kegiatan.
- b. Berorientasi kegiatan. Pendekatan ini ditujukan untuk mencapai target keberhasilan mitra menjadi enterprener.
- c. Berorientasi pasar. Kegiatan usaha ditujukan untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar dan bukan didasarkan atas keinginan mitra.
- d. Kemandirian. Program ini ditujukan untuk keberhasilan mitra tanpa ada kepentingan pihak lain.

## **3. HASIL DAN DISKUSI**

Meningkatkan pengetahuan tentang digital marketing atau pemasaran secara online, mitra diikuti dalam pelatihan pemasaran online yang dilakukan di kampus Unusida. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 28 juli 2022. Kegiatan ini bertujuan untuk memberi pengetahuan mitra dalam melakukan pemasaran online. Pengetahuan ini membuat mitra lebih memahami bagaimana proses perencanaan dalam melakukan pemasaran secara online. Pemasaran yang dimaksud bisa melalui media online berupa blog, sosial media maupun bergabung dalam komunitas digital marketing.

Kemajuan dan perilaku konsumen saat ini memaksa mitra juga harus berinovasi dalam melakukan kegiatan pemasaran. Selain itu, mitra juga harus selalu melakukan inovasi terhadap produknya. Untuk mendukung tercapainya standar kualitas dalam melakukan produksi, tim Bersama mitra melakukan pengadaan barang berupa mesin cangklong dan mesin border. Kalau selama ini, produk yang menggunakan bahan dari kulit atau bahan baku yang tebal, mitra men-sub-kan ke tempat lain, maka dengan adanya mesin cangklong, mitra sudah dapat mengerjakan sendiri. Ini membuat proses produksi lebih efisiensi dalam hal waktu dan biaya. Adanya mesin cangklong ini, mitra mampu menghemat biaya sebesar 25% dari biasa produksi serta efisiensi waktu produksi sebesar 20% dari waktu biasanya,

Hasil evaluasi berdasarkan kegiatan yang dilakukan tim Bersama mitra, dengan adanya peningkatan kompetensi mitra dalam melakukan pemasaran secara online dan didukung dengan adanya peralatan dalam melakukan produksi, mitra mampu meningkatkan omset penjualannya sebesar 10% dibandingkan sebelum adanya kegiatan.

Pelaksanaan kegiatan yang sudah dilaksanakan oleh tim bersama mitra adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan pengetahuan tentang digital marketing atau pemasaran secara online dengan mengadakan pelatihan. Mitra diikutkan dalam pelatihan pemasaran online yang dilakukan di kampus Unusida. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 28 juli 2022. Kegiatan ini bertujuan untuk memberi pengetahuan mitra dalam melakukan pemasaran online. Adapun pelatihan digital marketing ada pada Gambar 1.



Gambar 1. Pelatihan Digital Marketing

- b. Mitra dalam rangka meningkatkan produksi. Dengan berkembangnya unit yang akan diproduksi mitra, maka perlu diadakan peralatan baru yang selama ini menjadi kendala mitra. Peralatan-peralatan yang diinvestasikan oleh tim adalah sebagai berikut:
  - Mesin cangklong atau mesin jahit kulit, Elnoss-EL 334A Khun  
Lengkap dengan meja 801A Import, Kaki T Import Main, Dinamo CM 250 W 2850RPM  
DOL 12A/12B dan Trap kecil. Mesin ini digunakan untuk menjahit untuk produk yang

mempunyai bahan tebal atau bahan dari kulit. Adapun kegiatan serah terima mesin jahit kulit ada pada Gambar 2.



(a)



(b)

Gambar 2. (a) Mesin Jahit Kulit (b) Serah terima Mesin Jahit Kulit

- Mesin Obras, *Singer Heavy Duty* 14HD 854  
Mesin obras ini akan digunakan untuk obras produk baru yang akan dikembangkan oleh mitra yaitu baju-baju rajut dan pernak-pernik rajut yang berbahan baku kain bekas.
- c. Pendampingan penyusunan laporan keuangan secara digital  
Penyusunan laporan keuangan secara digital dilakukan setelah melakukan pelatihan dan penyerahan alat. Pendampingan dilakukan 3 kali selama program berlangsung.

#### 4. KESIMPULAN

Kualitas sarana dan prasarana yang baik akan memberikan hasil produksi yang baik. Dengan pengadaan sarana dan prasarana yang sesuai dengan standar akan mendukung hasil produksi. Begitu juga dengan proses pembuatan produk rajut. Proses dalam membuat rajutan ditentukan bagaimana kualitas peralatannya. Peralatan dalam proses pembuatan rajut tidak boleh ada salah satu yang mengalami permasalahan. Karena jika salah satu ada yang mengalami permasalahan, maka proses produksi akan berhenti. Dengan perbaikan-perbaikan ini diharapkan proses produksi mitra memberikan hasil yang baik.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Games, D., & Sari, D. K. (2019). Upaya Membangun Kemandirian Ekonomi Penyandang Disabilitas di Sumatera Barat: Suatu Pendekatan Pemasaran dan Inovasi Produk. *Jurnal Hilirisasi IPTEKS*, 2(4), 415–422.
- [2] Nurlistiani, R., & Purwati, N. (2022). Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Keterampilan Merajut dan Pemanfaatan Media Sosial serta Marketplace Untuk Penjualan Online. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 6(3), 2377–2392.
- [3] Oktafien, S., Suhardi, A. R., Oktari, S. D., & Budiawan, A. (2022). Efektivitas Brand Image dalam Keputusan Pembelian Produk UKM Kampong Rajoet Binong Jati. *Jurnal Inovasi Masyarakat*, 02(02), 77–89.