

Pelatihan Pemasaran Modern dan Inovasi Produk Kerajinan Bordir Berbasis Konsumen di Tanggulangin Sidoarjo

Untung Usada¹, Ardhana Rahmayanti², Laily Noer Hamidah², Zulfan Amrulloh¹, Ruhaini²

¹Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Sidoarjo

²Teknik Lingkungan, Fakultas Teknik, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Sidoarjo

*email : untung_usada.tin@unusida.ac.id

Abstract. The embroidery home industry in Tanggulangin, Sidoarjo Regency, is starting to revive, and it is this condition that artisans must capture. There needs to be a harder effort to revive the Tanggulangin image so that new customers and consumers come to the Tanggulangin craft industry. Therefore, there is a need for assistance and stimulus from academics to answer the problems faced by embroidery home industry artisans in Tanggulangin by providing training and assistance. So the purpose of this program is to provide knowledge transfer for embroidery craftsmen in Tanggulangin by increasing embroidery artisans' understanding of modern marketing concepts, creating innovative embroidery craft products, and creating packaging that matches the product they produce. The method implemented in this program is to provide training on modern marketing strategies, training on embroidery product innovation and packaging manufacturing training as well as assistance for each program provided. The result of this program is that embroidery artisans can market their products in a modern and innovative way

Keywords: embroidery, product innovation, home industry

Abstrak. Home industry kerajinan bordir di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo mulai bangkit, dan kondisi inilah yang harus ditangkap oleh perajin. Perlu adanya usahayang lebih keras untuk membangkitkan citra Tanggulangin agar para pelanggan dan konsumen baru datang ke industry kerajinan Tanggulangin. Oleh karena itu,perlu adanya bantuan dan stimulus dari Akademisi untuk menjawab permasalahan yang dihadapi oleh perajin home industry kerajinan bordir di Tanggulangin dengan memberikan pelatihan dan pendampingan. Sehingga tujuan dari program ini adalah memberikan transfer knowledge bagi perajin bordir di Tanggulangin dengan cara : meningkatkan pemahaman perajin bordir tentang konsep pemasaran modern, menciptakan inovasi produk kerajinan bordirdan menciptakan packaging yang sesuai dengan produk yang dihasilkan. Metode yang dilaksanakan dalam program ini adalah memberikan pelatihan strategi pemasaran modern, pelatihan inovasi produk kerajinan bordir dan pelatihan pembuatan packaging serta

pendampingan untuk setiap program yang diberikan. Hasil dari program ini adalah perajin bordir mampu memasarkan produknya secara modern dan inovatif

Kata Kunci: bordir, inovasi produk, home industry

1. PENDAHULUAN

Industri Rumah Tangga (*Home Industry*) kerajinan bordir yang terletak di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo, merupakan usaha turun temurun dan menyebar di wilayah Kecamatan Tanggulangin. Kerajinan bordir yang dihasilkan diantaranya adalah kerajinan untuk berbagai jenis bahan pakaian, mukenah, jilbab dan souvenir.

Home industry kerajinan bordir di Tanggulangin, Sidoarjo, Jawa Timur ini, tetap mempertahankan kegiatan usahanya, walaupun omzet usahanya sekitar tahun 2008- 2009 sempat merosot hingga 50% akibat bencana luapan lumpur panas Lapindo, karena terganggunya akses jalan Surabaya/Malang atau dari kota yang lain ke Tanggulangin sehingga para pelanggan dan konsumen baru enggan untuk datang ke Tanggulangin dan semua itu mengakibatkan anjloknya citra industri kerajinan di Tanggulangin.

Home industry kerajinan bordir di Tanggulangin masih memiliki kemampuan produksisebelum terjadinya bencana lumpur Lapindo. Namun, penjualan mengalami penurunan drastis karena anjloknya citra Tanggulangin akibat terganggunya akses jalan menuju kesana. Perkembangan selanjutnya, mulai tahun 2010, home industry kerajinan di Tanggulangin mulai bangkit, dan moment inilah yang harus ditangkap oleh para perajin. Oleh karena itu, perlu adanya usaha yang lebih keras untuk membangkitkan citra Tanggulangin, agar para pelanggan dan konsumen baru datang ke Tanggulangin.

Setelah diadakan pengamatan lebih jauh yaitu dengan melakukan peninjauan lapangan dan wawancara dengan pemilik Home Industri, yaitu: 1. Hj.Fauziyah dan 2. Harwati, ternyata yang harus ditingkatkan adalah dalam segi desain kerajinan bordir dan pemasaran produk, bagaimana produk yang dihasilkan bisa menarik konsumen dan calon konsumen.

Karena selama ini, desain bordir yang dihasilkan terbatas sesuai dengan pesanan dan perajin hanya memasarkan produknya secara sederhana, yaitu dengan menghasilkan kerajinan bordir, kemudian mengemas produknya dengan plastik tanpa ada merek produk, mungkin kalau untuk sebelum adanya luapan lumpur panas Lapindo tidak bermasalah, karena apa yang dihasilkan diminati pembeli. Untuk sekarang dan tahun mendatang sebagai akibat dari adanya persaingan yang cukup ketat, perlu adanya perubahan-perubahan dalam memasarkan produk yang dihasilkan, agar calon pembeli tertarik untuk membeli produk kerajinan bordir yang dihasilkan. Oleh karena itu, perlu adanya bantuan dan stimulus dari Akademisi untuk menjawab permasalahan yang dihadapi oleh home industri yang ada di Sidoarjo.

Dari Analisis Situasi di atas, permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra adalah :

- a. Dalam memasarkan produk yang dihasilkan, mitra masih menggunakan konsep pemasaran sederhana, yaitu dengan menghasilkan produk kerajinan bordir dan menunggu calon pembeli datang
- b. Produk yang dihasilkan belum dikemas dengan baik
- c. Desain kerajinan bordir yang dihasilkan masih sederhana
- d. Bahan (kain) yang digunakan untuk menghasilkan kerajinan bordir kurang bervariasi

Sehingga dari permasalahan yang dihadapi oleh kedua Mitra, perlu adanya solusi yang harus mendapat perhatian dari Akademisi. Sehingga tujuan dari program ini adalah memberikan transfer knowledge bagi perajin bordir di Tanggulangin dengan cara: meningkatkan pemahaman perajin bordir tentang konsep pemasaran modern, menciptakan desain border yang inovasi, meningkatkan variasi bahan (kain) yang digunakan untuk kerajinan border serta menciptakan packaging yang sesuai dengan produk yang dihasilkan sekitar kampus.

2. METODE

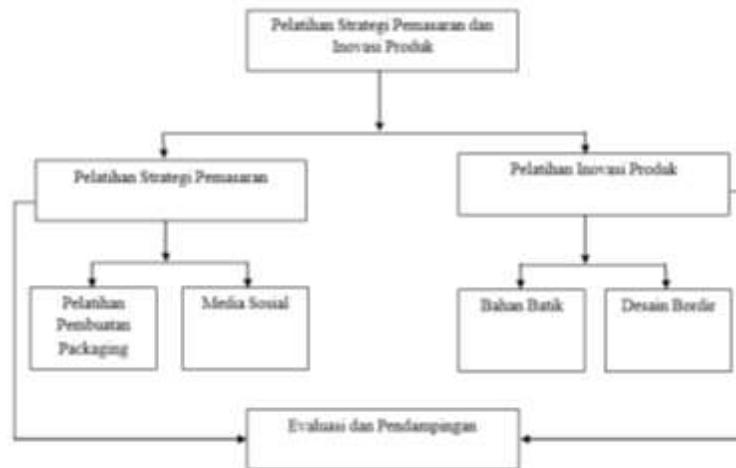
Khalayak sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan dalam rangka peningkatan keahlian pengusaha UKM/pengrajin bordir dalam melakukan penjualan/pemasaran secara online. Kegiatan dilaksanakan di rumah kediaman ibu Rukmini salah satu pengrajin bordir di Tanggulangin Sidoarjo. Adapun yang menjadi instruktur dan narasumber dalam kegiatan ini adalah dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo

Untuk memecahkan permasalahan yang dialami pengrajin bordir dalam pemasaran secara online maka dilakukan kegiatan pelatihan strategi pemasaran online. Pelatihan ini menggunakan beberapa metode, diantaranya:

- a. Ceramah
Metode ini dipilih untuk memberikan pemahaman awal terhadap pemasaran secara online. Penggunaan metode ini dipertimbangkan bahwa metode ceramah yang dikombinasikan dengan gambar-gambar dan materi yang relatif banyak secara padat, cepat dan mudah. Materi yang diberikan meliputi : konsep pemasaran online, faktor-faktor yang harus diperhatikan dan strategi pemasaran online.
- b. Demonstrasi
Metode ini digunakan untuk menunjukkan proses kerja pembuatan blog sebagai media pemasaran online. Demonstrasi dilakukan oleh instruktur dihadapan peserta yang masing-masing mengoperasikan laptop sehingga peserta dapat secara langsung mengamati metode dan teknik pembuatan blog.
- c. Praktek
Metode ini digunakan untuk melatih secara langsung hasil dari apa yang sudah diajarkan oleh instruktur.

Adapun langkah-langkah kegiatan yang dilakukan adalah pendampingan secara intensif dengan tahapan sebagai berikut:

- a. Ceramah tentang strategi pemasaran secara online
- b. Cerama tentang pembuatan blog sebagai media pemasaran online
- c. Demonstrasi tentang langkah-langkah pembuatan blog
- d. Latihan pembuatan blog
- e. Evaluasi hasil akhir



Gambar 1. Rancangan Kegiatan

3. HASIL DAN DISKUSI

3.1 Pelatihan Strategi Pemasaran

Perajin kerajinan bordir diberikan pelatihan strategi pemasaran dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan lebih tentang memasarkan produk yang lebih efektif dan efisien dan tentunya akan meningkatkan omzet penjualan. Pelatihan ini diberikan pada pengrajin bordir dan diikuti oleh 10 orang perajin bordir di Wilayah Kecamatan Tanggulangin. Peserta pelatihan diberikan pengetahuan tentang pemasaran produk melalui penjualan online dan melalui pemanfaatan media sosial (*facebook*).

Pemanfaatan media sosial seperti facebook, sangat membantu perajin kerajinan bordir untuk memasarkan produk melalui dunia maya. Melalui media sosial, para perajin dapat berkomunikasi langsung dengan calon konsumennya, dan mempromosikan berbagai macam produk kerajinan bordir yang ditawarkannya. Namun demikian perajin juga harus tepat dalam memanfaatkan media sosial, karena pemanfaatan media sosial secara berlebihan ternyata juga memberikan dampak negatif bagi citra sebuah perusahaan. Sebagian konsumen merasa terganggu dengan berbagai macam kiriman iklan ataupun promosi produk yang dikirimkan ke akun pribadi mereka. Oleh karena itu yang perlu diperhatikan bagi perajin kerajinan bordir dalam memasarkan produknya melalui media

sosial adalah:

- a. Memperhatikan privacy konsumen. Karena kebanyakan pelaku usaha yang memanfaatkan media sosial mengirimkan atau menyetag foto atau gambar produknya tanpa seijin pemiliknya. Sebaiknya perajin kerajinan bordir membuka lapak pada halaman akun yang dimiliki. Untuk menarik perhatian teman di media social atau konsumen bahkan calon konsumen makaperlu melakukan posting gambar produk secara rutin dan tidak berlebihan.
- b. Posting gambar atau foto produk kerajinan bordir dan kemasan harus menarik tanpa menjatuhkan pihak lain atau pesaing.
- c. Memberikan komentar atau testimoni yang disampaikan konsumen. Hal ini bisa memperkuat calon konsumen untuk percaya dengan produk yang dipasarkan. Dan strategi pemasaran seperti ini bisa meningkatkan brand image serta menambah nilai dari produk yang dipasarkan.
- d. Mencantumkan nama produk, alamat dan kontak person yang dapat dihubungi seperti nomor handphone, whatsapp, pin BB, dan lain-lain, serta menginformasikan cara pembayaran dan proses pengiriman produk.

Melibatkan pelanggan dalam proses pembuatan kerajinan bordir dengan cara berkomunikasi dengan para member untuk memberikan masukan terhadap model produkapa yang diminati dan dengan strategi ini diharapkan akan terjalin kedekatan dengan semua member atau konsumen, sehingga loyalitas konsumen akan terbangun.

3.2 Pelatihan Pembuatan *Packaging*

Pelatihan pembuatan packaging diberikan kepada mitra atau perajin kerajinan border karena kemasan (*packaging*) merupakan suatu konsep fungsional sebatas untuk melindungi barang atau mempermudah barang untuk dibawa dan masih terkesan seadanya. Namun, seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju dan semakin kompleks, barulah terjadi penambahan nilai-nilai fungsional, terutama saat ini dan di masa mendatang dimana persaingan didalam dunia usaha semakin tajam dan kalangan produsen saling berlomba merebut perhatian calon konsumen. Dengan demikian konsep fungsional pengemasan telah menjadi bagian penting yang harus mencakup seluruh proses pemasaran dari konsepsi produk sampai ke pemakai terakhir.

Jika kemasan akan digunakan semaksimal mungkin dalam pemasaran, dalam pelatihan yang dilaksanakan kepada mitra dimulai dengan : desain packaging, dan pemilihan bahan untuk packaging yang disesuaikan dengan jenis produk kerajinan bordir yang dihasilkan, berupa mukenah, kerudung, busana, taplak meja, souvenir dan lain-lain. Dan faktor-faktor yang diperhatikan dalam pembuatan packaging adalah :

- a. Faktor Pengamanan, melindungi produk terhadap berbagai kemungkinan yang dapat menjadi penyebab timbulnya kerusakan barang. Misalnya jatuh, tumpukan, danlain-lain.
- b. Faktor Ekonomi, perhitungan biaya produksi yang efektif termasuk pemilihan bahan,

sehingga biaya tidak melebihi proporsi manfaat.

- c. Faktor Komunikasi, sebagai media komunikasi yang menerangkan atau mencerminkan produk, dan juga sebagai bagian dari promosi, dengan pertimbangan mudah dilihat, dipahami, dan diingat.
- d. Faktor Ergonomi, berbagai pertimbangan agar kemasan mudah dibawa, dipegang, dibuka, dan mudah disimpan.
- e. Faktor Estetika, keindahan merupakan daya tarik visual yang mencakup pertimbangan penggunaan warna, bentuk, ilustrasi, untuk mencapai mutu daya tarik visual secara optimal.

Faktor Identitas, secara keseluruhan, kemasan harus berbeda dengan kemasan yang lain, yakni memiliki identitas produk agar mudah dikenali, dan membedakannya dengan produk-produk lain.

3.3 Pelatihan Inovasi Produk

Pelatihan inovasi produk diberikan kepada mitra atau perajin bordir Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo diberikan untuk memberikan pengetahuan baru tentang desain bordir yang inovatif dan bahan yang digunakan. Hal ini dilakukan untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin kompleks, oleh karena itu perajin bordir harus selalu memberikan atau menghasilkan produk yang baru, kreatif dan berbeda dengan produk sejenis.

Dalam pelatihan ini diberikan pengetahuan tentang bahan dan desain bordir untuk produk kerajinan bordir yang baru, yaitu memakai bahan Batik Sidoarjo, disamping bahan baru juga memberikan wawasan pada perajin dan tentunya nanti konsumen untuk melestarikan produk lokal. Bahan batik digunakan sebagai bahan utama atau kombinasi untuk bordir taplak meja tamu, taplak meja makan dan souvenir. Sehingga dengan bahan dan desain baru kerajinan bordir yang inovatif dan baru bisa menambah daya tarik konsumen atau pembeli.

4. KESIMPULAN

Program pengabdian dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun meskipun belum semua peserta menguasai materi yang diberikan. Kegiatan ini mendapatkan sambutan sangat baik terbukti dengan keaktifan peserta mengikuti pelatihan dengan tidak meninggalkan tempat sebelum waktu pelatihan berakhir.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alasan Bisnis Jasa Bordir Komputer Cepat Berkembang, <https://bordersatuan.com/alasan-bisnis-jasa-bordir-komputer-cepat-berkembang/>
- [2] Bordir Komputer Salah Satu Usaha Yang Digeluti Warga Desa Klepusanggar Sumber: <https://klepusanggar.kec-sruweng.kebumenkab.go.id/index.php/web/artikel/4/245>

- [3] Cara Memulai Bisnis Jahit dan Bordir untuk Pemula, Passion Fashion, <https://koinworks.com/strategi-bisnis/jahit-dan-bordir/cara-memulai-bisnis-jahit-dan-bordir/>
- [4] Dini Yanuarmi, Dampak Seni Bordir Komputer Di Bukittinggi Sumatera Barat, Ekspresi Seni: Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Karya Seni, E-ISSN 2580-2208 | P-ISSN: 1412-1662
- [5] e-Journal. Volume 05 Nomor 02 Tahun 2016, Edisi Yudisium Periode Mei 2016, Hal 10-19, <https://bisnisukm.com/prospek-cerah-sektor-usaha-unggulan-kerajinan-bordir.html>
- [6] Naila Nur Qoriany, Pengaruh Perkembangan Bordir Komputer Terhadap Usaha Bordir Manual Di Tanggulangin Sidoarjo, e-Journal. Volume 05 Nomor 02 Tahun 2016, Edisi Yudisium Periode Mei 2016, Hal 10-19.