

# **INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN PADA SENTRA KERAJINAN ROTAN KECAMATAN SUKARAMI PALEMBANG**

**Retno Budi Lestari  
Kardinal  
Herry Widagdo**

**Program Studi Manajemen  
STIE Multi Data Palembang**

## **ABSTRAK**

*Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah untuk memberikan pemahaman, pembekalan, dan pelatihan kepada peserta dalam aspek inovasi produk dan strategi promosi dalam upaya agar usaha kerajinan rotan dapat lebih berkembang dan memberikan penghasilan yang lebih baik untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Target yang akan dicapai dengan adanya kegiatan pengabdian adalah diversifikasi dan inovasi produk, produk rotan dapat lebih dikenal dan akhirnya penjualan meningkat. Dalam upaya agar tujuan dan manfaat/target dapat tercapai maka mekanisme pelaksanaan kegiatan pengabdian dibagi menjadi empat tahap yaitu tahap persiapan, tahap analisis situasi dan permasalahan, tahap solusi permasalahan dan tahap implementasi kegiatan. Pendekatan yang digunakan untuk setiap tahap adalah partisipatif yang dilaksanakan dengan observasi, wawancara dan FGD. Untuk kegiatan pengabdian selanjutnya perlu adanya kerjasama atau bantuan dari berbagai pihak untuk memberikan pendampingan untuk usaha rotan, misalkan dari praktisi untuk desain produk dan proses produksi.*

*Kata kunci : Inovasi produk, strategi promosi, sentra kerajinan rotan*

## **1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Inovasi merupakan suatu strategi yang sangat penting bagi keberlanjutan sebuah bisnis. Di tengah persaingan yang semakin intensif inovasi menjadi sebuah keharusan bagi bisnis yang ingin memiliki keunggulan bersaing. Menurut Peter Drucker Inovasi adalah instrumen yang spesifik bagi seorang *entrepreneur* (wirausaha). Inovasi adalah kemampuan menerapkan pemecahan persoalan secara kreatif dan menciptakan peluang untuk meningkatkan kehidupan manusia (Zimmerer dalam Suryana, 2016). Maka dari itu Inovasi tidak dapat terlepas dari sebuah bisnis tidak terkecuali bagi Usaha Mikro Kecil. Menurut UU No 20 tahun 2008 yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih paling banyak 50 juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau serta memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300 juta rupiah. Sedangkan untuk Usaha Kecil memiliki aset lebih dari 50 juta sampai dengan 500 juta dan penjualan per tahun sebesar lebih dari 300 juta sampai dengan 2.5 miliar.

Total jumlah UMKM pada tahun 2015 tercatat mencapai 60.7 juta unit dan sebesar 98,73 persen merupakan usaha mikro. Pada periode yang sama, jumlah tenaga kerja UMKM mencapai lebih dari 132.3 juta orang. Sektor UMKM merupakan motor

penggerak dalam perekonomian nasional dan telah terbukti dapat bertahan dalam krisis moneter 1998. (BPS, 2019). Permasalahan yang seringkali dihadapi oleh UMKM adalah masalah promosi, kualitas SDM, kurangnya akses ke permodalan (Soeprayitno, 2016) Pemahaman tentang pentingnya pengetahuan pasar dan mengenali pasar sebagai salah satu karakteristik keberhasilan usaha sangat penting untuk diberikan dalam upaya untuk meningkatkan kinerja UMKM. Salah satu jenis UMKM adalah usaha kerajinan, yang merupakan salah satu jenis industri kreatif.

Ekonomi kreatif adalah kumpulan aktivitas ekonomi yang terkait dengan penciptaan atau penggunaan pengetahuan dan informasi. Ekonomi kreatif dikenal juga dengan istilah industri kreatif. Tiga sektor ekonomi kreatif yang sedang berkembang pesat dan sangat potensial untuk dikembangkan adalah *fashion*, kuliner dan kerajinan (Julianto, 2017). Sektor tersebut memberikan kontribusi cukup besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional yaitu peningkatan nilai tambah, penyerapan tenaga kerja, jumlah perusahaan, hingga pasar ekspor. Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif memantapkan diri dalam mengembangkan industri kreatif, khususnya dengan membantu industri menengah dan industri kecil. Kebanyakan, industri menengah dan kecil yang bergerak dalam bidang kreatif terbentur masalah permodalan, pengetahuan mengembangkan usaha, serta ijin usaha ([kemenparekraf.go.id](http://kemenparekraf.go.id)).

Sektor ekonomi kreatif yang sangat potensial salah satunya adalah industri kerajinan. Sektor kerajinan memanfaatkan hasil serat alam misalnya kulit, rotan, bambu dan kayu yang kemudian akan dibuat menjadi produk seni kerajinan bernilai tinggi. Berbagai sentra kerajinan tersebar di wilayah Indonesia. Provinsi Sumatera Selatan khususnya Kota Palembang merupakan sentra penghasil kerajinan tradisional seperti tenun songket dan kerajinan ukiran khas Palembang. Selain tenun songket dan ukiran, di kota Palembang juga tersebar beberapa sentra produksi kerajinan rotan. Sentra kerajinan rotan berada di kecamatan 3 Ilir dan di beberapa kawasan seperti kelurahan kebun bunga kecamatan sukarami.

## **1.2 Tujuan pengabdian**

1. Memberikan pemahaman kepada pelaku usaha tentang pentingnya inovasi produk dan promosi usaha bagi keberlanjutan usaha kerajinan rotan
2. Memberikan ide –ide inovatif untuk pengembangan produk
3. Memberikan ketrampilan /skill promosi usaha yang efektif melalui media sosial

## **1.3 Manfaat Pengabdian**

1. Memberikan solusi yang tepat untuk permasalahan utama yang dihadapi oleh pelaku usaha.
2. Meningkatkan produktivitas, inovasi produk dan distribusi serta promosi yang lebih intensif diharapkan dapat meningkatkan penjualan sehingga pada akhirnya mampu memperkuat perekonomian keluarga.

## **2. METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan sifatnya adalah pemecahan masalah (*problem solving*) dan komprehensif. Maka dari itu metode yang digunakan adalah partisipatif dan *Focus Group Discussion* (FGD) dimana tim akan lebih banyak menggali informasi dan permasalahan serta berdiskusi dengan mitra sasaran. Dalam kegiatan ini peserta pelatihan akan terlibat langsung dalam setiap diskusi, wawancara,

konsultasi sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat untuk keberlanjutan usaha. Kegiatan pengabdian masyarakat terbagi menjadi 4 tahap, yaitu :

## 2.1 Tahap Persiapan

Tahap ini meliputi kegiatan sosialisasi dan survey ke lokasi dan pelaku usaha kerajinan tentang maksud, tujuan, manfaat serta teknis pelaksanaan kegiatan pengabdian. Penyusunan proposal kegiatan dan surat tugas serta kelengkapan administratif lain. Kemudian mempersiapkan materi untuk pelatihan. Tahap persiapan ini dilaksanakan dari tanggal 27 April s/d 17 Mei 2020.

## 2.2 Tahap analisis situasi dan permasalahan

Usaha rumah tangga kerajinan rotan di kelurahan kebun bunga yang menjadi pengamatan penulis adalah usaha kerajinan rotan Bapak Sarkami Bapak Irwan . Mereka telah menjalankan usahanya kurang lebih 7 tahun yaitu sejak tahun 2010. Modal awal usaha masing-masing 10 – 15 juta, dan dalam menjalankan usahanya hanya dibantu oleh anggota keluarga yaitu istri dan anak laki-laki mereka.

Produk yang dihasilkan yaitu mebel meja kursi tamu, meja makan dan tudung saji. Harga jual produk tergantung dari pesanan dari konsumen mulai dari harga 100.000 yaitu berupa produk tudung saji. Untuk produk meja kursi ditawarkan mulai dari harga 3 – 6 juta disesuaikan dengan model pesanan. Dari hasil pendapatan usaha tersebut digunakan oleh mitra untuk membayar rumah yang masih mengontrak dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Pendapatan dari hasil penjualan saat ini hanya habis untuk kebutuhan hidup sehari-hari dan sulit untuk menabung. Sehingga perekonomian keluarga masih lemah.

Produk akhir seperti satu set meja kursi tamu atau meja makan dapat diselesaikan dalam waktu 3 – 10 hari tergantung dari desain serta kerumitan produk. Tahap pengerjaan mebel dari rotan terdiri dari proses pembengkokan, yaitu proses melengkungkan rotan sebagai pembentukan rangka kursi. Tahap selanjutnya adalah *finishing* yang terdiri dari pengamplasan dan pemberian pernis pada mebel.

Berikut adalah ilustrasi rata-rata biaya produksi, penjualan dan keuntungan mitra untuk satu set meja kursi tamu.

**Tabel 1. Biaya Produksi, Penjualan dan Keuntungan**

Keterangan	Jumlah
Rotan setengah jadi	2.500.000
Bahan pendukung (pernis, amplas, lem paku dan baut)	800.000
Total Biaya Produksi	3.300.000
Harga jual 1 set meja kursi	4.300.000
Keuntungan	1.000.000

*Sumber : hasil wawancara lapangan*

Produksi dilakukan setiap hari di rumah masing-masing mitra dengan menggunakan peralatan yang masih manual. Peralatan dan bahan pembantu kerajinan rotan adalah sebagai berikut :

1. Kompor minyak digunakan dalam proses pemanasan untuk membengkokkan rotan.
2. Tanggam untuk membentuk rotan
3. Catok untuk penarik bengkok rotan
4. Pisau dan gunting.
5. Pernis dan Plitur
6. Lem Fox
7. Paku dan baut

Berikut contoh gambar peralatan produksi yang digunakan oleh mitra.



**Gambar 1. Alat Tanggam dan Catok untuk membentuk lengkungan rotan**

Bahan baku berupa rotan setengah jadi diperoleh dari supplier di Sekayu dan Bengkulu. Pengadaan bahan baku dilakukan dengan cara mengumpulkan modal bersama beberapa mitra usaha sejenis. Produk selama ini dibuat berdasarkan pesanan atau dijual di rumah mitra menunggu pelanggan datang. Permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha adalah :

- Belum maksimalnya strategi promosi yang dilakukan mitra menyebabkan produk mitra belum banyak dikenal. Promosi yang dilakukan sementara ini dilakukan secara langsung kepada pelanggan yang berkunjung ke rumah mitra dan belum memanfaatkan strategi promosi yang modern seperti penggunaan berbagai media seperti brosur maupun media sosial facebook, instagram secara intensif
- Produk yang dihasilkan sementara ini seperti meja kursi tamu, meja kursi makan, tudung saji dan ayunan, sehingga mitra belum banyak melakukan penganekaragaman produk dan inovasi.

### 2.3 Tahap Solusi Permasalahan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat bertujuan untuk membentuk/mengembangkan sekelompok masyarakat yang mandiri secara ekonomi untuk usaha yang mereka lakukan. Melalui kegiatan in tim mencoba memberikan solusi pemecahan masalah yang dihadapi sehingga usaha dari peserta dapat berkelanjutan. Solusi yang ditawarkan bagi peserta adalah sebagai berikut :

1. Perluasan distribusi produk bukan hanya berdasarkan pada pesanan dan menjual di rumah, solusinya adalah dilakukan dengan mencari/menjalin kerjasama dengan toko-toko /ritel mebel untuk jaringan distribusi.
2. Permasalahan promosi yang belum maksimal, untuk mengatasinya yaitu dengan melakukan promosi melalui media sosial. Hal ini bertujuan memperkenalkan produk ke khalayak sasaran, menambah media promosi melalui media sosial seperti instagram dan facebook.
3. Diversifikasi produk rotan dilakukan dengan inovasi pada desain produk kerajinan rotan. Pasar dapat diperluas dengan diversifikasi produk dengan desain yang sedang tren. Mitra dapat menyasar segmen rumah tangga modern dengan mempelajari keinginan pasar.

Target luaran kegiatan pengabdian adalah Perluasan distribusi dengan bekerjasama bersama toko ritel diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan menjadi 10 sampai 20 persen, peningkatan pengetahuan dan kemampuan mitra dalam mempromosikan produknya dengan

menggunakan beberapa media periklanan seperti brosur dan media sosial, peningkatan nilai tambah (*value added*) produk mitra dengan inovasi desain yang dapat meningkatkan pendapatan.

## 2.4 Tahap Implementasi Kegiatan

Tim pelaksana akan melaksanakan kegiatan sesuai dengan jadwal yang sudah disepakati bersama. Pada setiap kegiatan pelatihan tim menggunakan metode partisipatif, yaitu mitra berperan aktif sebagai peserta. Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan Kamis, 21 Mei 2020 dimulai pukul : 12.00 s/d 17.00. Adapun jadwal Pelaksanaan pengabdian Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut:

Hari/Tanggal : Kamis, 21 Mei 2020  
 Tempat : Rumah Produksi Kerajinan Rotan Pak Sarkami  
 Waktu : Pukul : 13.30 s/d 17.00  
 Peserta : Bapak Sarkami dan Bapak Irwan

Beberapa persiapan yang dilakukan sebelum waktu pelaksanaan adalah :

**Tabel 2.**  
**Jadwal / Waktu pelaksanaan Kegiatan**

Jam /Hari / Tanggal	Total Jam	Kegiatan	Penanggungjawab
09.00-15.00 Wib 27-29 April 2020	18 jam	Pembuatan Proposal dan surat tugas pengabdian	Tim Pelaksana
09.00-15.00 Wib 2 Mei 2020	6 jam	Sosialisasi ke Lokasi pengabdian	Tim Pelaksana
09.00-12.00 Wib 9-15 Mei 2020	18 jam	Membuat Materi pelatihan	Tim Pelaksana
09.00 – 12.00 Wib 18 Mei 2020	3 jam	Memperbanyak materi dan kelengkapan administrasi pelatihan	Tim Pelaksana
11.00 – 12.00 Wib 21 Mei 2020	1 Jam	Persiapan Pelatihan	Tim Pelaksana
13.00– 13.30.00 Wib 21 Mei 2020	0,5 Jam	perjalanan ke lokasi	Tim Pelaksana
13.30 – 17.00 Wib 21 Mei 2020	3.5 Jam	Pelaksanaan pelatihan di lokasi	Tim pelaksana
<b>Total waktu</b>	<b>50 jam</b>		

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dimulai dengan pelatihan tentang pentingnya inovasi produk kerajinan rotan. Inovasi Produk, yaitu perubahan pada “sesuatu” yang ditawarkan perusahaan. Produk yang ditawarkan dapat berupa produk fisik maupun jasa. Produk yang dihasilkan sementara ini seperti meja kursi tamu, meja kursi makan, dan tudung saji sehingga pemilik usaha belum banyak melakukan penganekaragaman produk dan inovasi. Pemilik usaha kerajinan rotan dapat melakukan diversifikasi produk kerajinan rotan dengan menambahkan keranjang untuk pakaian, kotak tissue, kursi taman, dsb.

Contoh inovasi produk kerajinan rotan yang mengikuti keinginan pasar atau tren pasar.



Sumber : google.com

**Gambar 2. Inovasi produk kerajinan rotan**

Pelatihan yang kedua adalah strategi promosi yang diawali dengan penjelasan tentang strategi bauran pemasaran. Tim memberikan saran untuk memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk karena lebih efektif dengan budget yang rendah, bahkan ada yang tidak berbayar. Permasalahan promosi yang belum maksimal, untuk mengatasinya yaitu dengan melakukan promosi melalui media sosial. Hal ini bertujuan memperkenalkan produk ke khalayak sasaran, menambah media promosi melalui media sosial seperti instagram dan facebook. Pelatihan strategi pemasaran dan promosi akhirnya dapat membuka pandangan dan pemahaman bagi pemilik usaha tentang pentingnya inovasi produk dan strategi promosi untuk daya saing dan keberlanjutan usaha tersebut.



**Gambar 3. Wawancara dengan pemilik usaha**



Hasil yang dapat diperoleh dari kegiatan pengabdian adalah teridentifikasinya beberapa permasalahan utama yang dihadapi oleh pemilik usaha rumah tangga kerajinan rotan sebagai berikut :

1. Permasalahan distribusi produk yang masih terbatas, yaitu dengan memajang produk di rumah mitra menunggu pelanggan datang, sehingga menyebabkan lambatnya perputaran modal kerja yang akan digunakan kembali untuk berproduksi.
2. Belum maksimalnya strategi promosi yang dilakukan mitra menyebabkan produk mitra belum banyak dikenal. Promosi yang dilakukan sementara ini dilakukan secara langsung kepada pelanggan yang berkunjung ke rumah mitra dan belum memanfaatkan strategi promosi yang modern seperti penggunaan berbagai media seperti brosur maupun media sosial facebook, instagram secara intensif
3. Belum adanya inovasi dan diversifikasi produk yang dihasilkan. Produk yang dihasilkan hanya sebatas meja kursi tamu, meja kursi makan, dan tudung saji sehingga mitra belum banyak melakukan penganekaragaman produk dan inovasi dengan mencoba produk perlengkapan rumah tangga yang dibutuhkan oleh keluarga dan sedang tren. Misalnya keranjang serbaguna, tempat tissue dan rak susun rotan.
4. Belum adanya pembukuan usaha, sehingga pengelolaan keuangan keluarga masih bergabung dengan keuangan usaha. Hal inilah yang menyebabkan tidak teridentifikasinya besarnya asset, utang dan modal.

Pelatihan strategi pemasaran dan promosi akhirnya dapat membuka pandangan dan pemahaman bagi pemilik usaha tentang pentingnya inovasi produk dan strategi promosi untuk daya saing dan keberlanjutan usaha tersebut. Hasilnya adalah pelaku usaha dapat merencanakan untuk menciptakan lini produk baru misalnya tempat tissue, atau rak susun rotan. Dalam pelatihan ini juga didiskusikan tentang kemungkinan kerjasama untuk mendistribusikan produk yaitu ke toko perlengkapan rumah tangga.

## **4. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **4.1 Kesimpulan**

1. Permasalahan utama yang dihadapi oleh pemilik usaha rotan Bapak Sarkami dan Bapak Irwan adalah kurangnya inovasi produk dan promosi usaha sehingga kinerja pendapatan belum optimal.
2. Solusi permasalahan yang diberikan adalah dengan melalui pelatihan pentingnya inovasi produk dan strategi promosi melalui media sosial.

### **4.2 Saran**

Perlu keberlanjutan kegiatan pengabdian masyarakat seperti ini dapat lebih baik lagi dimasa yang akan datang. Perlu adanya kerjasama atau bantuan dari berbagai pihak untuk memberikan pendampingan untuk usaha rotan, misalkan dari praktisi untuk desain produk dan proses produksi. Untuk selanjutnya diharapkan agar ada komunikasi dan pembinaan berkelanjutan terhadap mitra yang akan dijadikan sasaran dalam melakukan pengabdian dan ada pendanaan dari perguruan tinggi atau

dari pihak sponsor sehingga pelaksana pengabdian dapat berkonsentrasi penuh melakukan yang terbaik kepada mitra.

## DAFTAR PUSTAKA

<https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/39653/uu-no-20-tahun-2008>

<https://www.bps.go.id/publication/2019/03/05/66912048b475b142057f40be/analisis-hasil-se2016-lanjutan-potensi-peningkatan-kinerja-usaha-mikro-kecil.html>

<https://www.kemenparekraf.go.id/post/kemenparekraf-siap-dukung-industri-kreatif-kelas-kecil-dan-menengah>

Julianto, Pramdia Arhando.2017. *Inilah Tiga Sektor Ekonomi Kreatif Yang Sedang Naik Daun*.Online.<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2017/04/13/203000326/inilah.tiga.sektor.ekonomi.kreatif.yang.sedang.naik.daun>

Soeprajitno,Hendra.2016. *Entrepreneurial Marketing Recipe*. *Majalah Marketeers Edisi September 2016*

Suryana, 2013.Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat,Jakarta