

Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah Perajin Rotan Di Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru

Asrinda Amalia¹, Aidil Haris², Sri Rahmayanti³

Khusnul Hanafi⁴, Raja Widya Novchi⁵

^{1,2,4}Proram Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Muhammadiyah Riau

³Proram Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Riau

⁵Proram Studi Hubungan Masyarakat, Universitas Muhammadiyah Riau

Email: asrinda.amalia@umri.ac.id

Abstract

The purpose of carrying out this service activity is to develop superior products for rattan crafters in the Rumbai Pesisir District of Pekanbaru City through the application of digital-based marketing technology. Rattan craftsmen who are members of the Kencana Rattan cooperative have complained about the economic difficulties caused by this pandemic. Therefore, intense assistance is needed so that rattan craftsmen are able to rise from adversity due to the COVID-19 outbreak. From the results of observations made by the service team on Monday, July 27, 2020, it was found that rattan craftsmen experienced a sales deficit of up to 70% and above. According to the craftsmen, this is very burdensome. The solutions offered through this community service program are (1) creating online web marketing-based marketing technology, as a virtual promotion to increase turnover (2) participatory methods, counseling, mentoring and training, as an increase in the management and management capabilities of rattan craftsmen members. The method used in this community service program is through a participatory method approach, counseling, mentoring and training. This method is very strategic to overcome partner problems. Based on the results of the implementation of the activities, the rattan business groups who are members of the Kencana Rattan cooperative are able to apply digital-based marketing technology through the Tokko application and several other social media. Efforts to develop rattan products into regional superior products are carried out through workshops and mentoring, Thus, it can be concluded that the Rattan Kencana cooperative group can take advantage of digital technology-based technology as a vehicle to increase income during the COVID-19 pandemic.

Keywords: Application of Digital Technology, Marketing, Rattan Crafts

Abstrak

Tujuan dilaksanakannya kegiatan pengabdian ini adalah untuk melakukan pengembangan produk unggulan daerah perajin rotan di Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru melalui penerapan teknologi pemasaran berbasis digital. Para perajin rotan yang tergabung dalam koperasi Rotan Kencana mengeluhkan sulitnya perekonomian akibat pandemic ini. Para pengrajin sudah mulai mengeluhkan sulitnya dalam menggaji karyawan yang bekerja. Oleh karena itu diperlukan pendampingan secara intens agar perajin rotan mampu bangkit dari kondisi keterpurukan akibat wabah covid 19. Dari hasil observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian pada hari Senin 27 Juli 2020, menemukan bahwa para perajin rotan mengalami defisit penjualan hingga 70% keatas. Hal ini menurut para pengrajin sangat membebani. Solusi yang ditawarkan melalui program pengabdian masyarakat ini adalah (1) membuat teknologi pemasaran berbasis online web marketing, sebagai promosi virtual untuk meningkatkan omset (2) metode partisipatif, penyuluhan, pendampingan dan pelatihan, sebagai peningkatan kemampuan manajemen dan pengelolaan anggota pengrajin rotan. Metode yang dilakukan pada program pengabdian masyarakat ini melalui pendekatan metode partisipatif, penyuluhan, pendampingan dan pelatihan. Metode ini sangat strategis untuk mengatasi permasalahan mitra. Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, kelompok usaha rotan yang tergabung dalam koperasi Rotan Kencana mampu menerapkan teknologi pemasaran berbasis digital melalui

aplikasi Tokko dan beberapa media social lainnya. Upaya pengembangan produk rotan menjadi produk unggulan daerah dilakukan melalui workshop dan pendampingan, Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kelompok kopeasi Rotan Kencana dapat memanfaatkan teknologi berbasis teknologi digital sebagai wahana meningkatkan pendapatan di masa pandemic covid 19.

Kata Kunci: Penerapan Teknologi Digital, Pemasaran, Perajin Rotan

PENDAHULUAN

Kecamatan Rumbai Pesisir, kota Pekanbaru merupakan salah satu kawasan penghasil berbagai produk olahan dari bahan baku rotan. Hampir disepanjang jalan jalan Yos Sudarso ini berdiri puluhan kedai-kedai yang menawarkan produk hasil kerajinan rotan. Kerajinan rotan ini menjadi primadona karena kualitasnya yang bagus. Kerajinan rotan ini dianggap mempunyai daya tahan yang lebih kuat dibandingkan dengan bahan-bahan lainnya. Sebagai produsen kerajinan rotan terbesar yang ada di kota Pekanbaru, maka kecamatan Rumbai Pesisir ini menjadi salah satu spot yang wajib dikunjungi oleh para wisatawan yang berburu oleh-oleh untuk cinderamata. (Sari 2019)

Namun demikian, pada masa sekarang tepatnya di awal-awal tahun 2020, para pengrajin rotan ini mengalami permasalahan yang sangat krusial. Hal ini terjadi karena penyebaran virus Covid-19. Penyebaran virus yang begitu cepat juga diikuti oleh peraturan pemerintah tempatan yang melakukan program Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Tentunya ini berimbas sangat besar kepada para pengrajin rotan yang ada di sepanjang jalan Yos Sudarso, Kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru. Penurunan omset yang tidak masuk akal menjadi permasalahan krusial bagi para pengrajin rotan. Ketidakmampuan dalam menggaji para pekeraja dan juga ketidakmampuan para pengrajin dalam memasarkan produk hasil olahan rotan secara modern semakin menambah permasalahan para produsen hasil olahan rotan ini. (Nofrizal 2020)

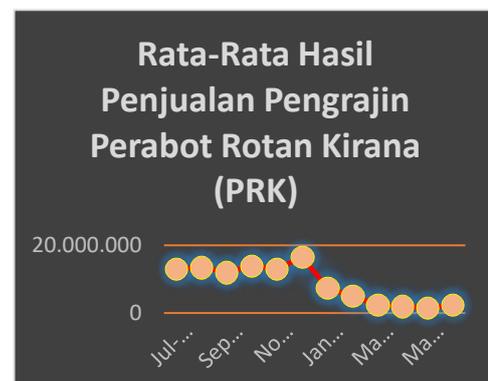


Gambar 1. Audiensi dengan salah satu perajin Rotan

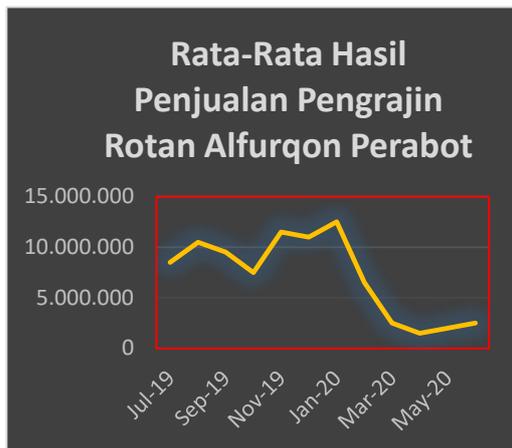
Hal ini diperkuat juga dengan data yang dijumpai dilapangan terkait hasil penjualan hasil produk olahan Rotan di beberapa kedai Produsen seperti dibawah ini:



Gambar 2: Hasil Penjualan rotan USM



Gambar 3: Hasil Penjualan PRK



Gambar 4: Hasil Penjualan Alfurqon



Gambar 5: Hasil penjualan Sakra

Daripada kurva penjualan diatas, maka boleh dilihat bahwa produsen pengrajin rotan mengalami penurunan penjualan yang sangat signifikan. Ketika tidak diberikan solusi untuk menyelesaikan permasalahan ini, tentunya akan berdampak buruk terhadap keberlanjutan usaha yang ditekuni oleh para pengrajin rotan tersebut. Untuk itulah perlu adanya tranformasi dan pembaharuan baru terhadap mekanisme penjualan. Perubahan pola penjualan baru ini diharapkan mampu mengatasi permasalahan yang dialami oleh para pengrajin rotan.(Muchid 2015)

Dari hasil analisis situasi yang dijabarkan sebelumnya, maka ada beberapa permasalahan yang dialami oleh para produsen penghasil kerajinan rotan yang ada di jalan Yos Sudarso, Kecamatan Rumbai Pesisir Kota Pekanbaru.

Permasalahan utama yang dialami oleh para pengrajin rotan yang tergabung dalam koperasi rotan Kencana yaitu terkait sistem pemasaran. Selama ini, para produsen pengrajin rotan hanya mengandalkan metode pemasaran tradisional. Hal ini dipertegas oleh beberapa pengrajin rotan yang menyatakan bahwa mereka tidak mempunyai kemampuan dalam mengoperasikan sistem penjualan yang berbasis web. Lebih lanjut para pengrajin ini menyatakan bahwa faktor pendidikan menjadi salah satu faktor yang mengakibatkan lemahnya kemampuan mereka dalam menguasai teknologi terbaru. Ketidakmampuan dalam penggunaan teknologi baru seperti pada masa sekarang ini akan menjadi faktor yang cukup besar dalam memasarkan produk hasil olahan. Hampir semua sektor bisnis yang bergerak dibidang penjualan sudah beraliah dari sistem penjualan konvensional ke sistem yang lebih modern dan terbaru.(Nofrizal, Lubis et al. 2020)

Permasalahan kedua yang dialami oleh para pengrajin rotan ini yaitu terkait kemampuan para pengrajin dalam manage sistem penjualan dan dalam hal manajerial. Hal ini tentu berdampak pada kurangnya inovasi-inovasi dalam menciptakan model-model produk terbaru. Para pengrajin ini masih tetap fokus untuk menciptakan produk olahan rotan yang sudah turun temurun dan tidak mampu menciptakan produk-produk inovatif. Oleh karena itu, perlu adanya pelatihan-pelatihan yang lebih lanjut untuk memaksimalkan potensi para pengrajin rotan. Ketika pengrajin rotan ini sudah mampu untuk berinovasi, tentunya akan berdampak terhadap produk yang dihasilkan nantinya. (Kurniawan 2015).

METODE PENGABDIAN

Metode yang dilakukan pada program pengabdian masyarakat ini melalui pendekatan metode partisipatif, penyuluhan, pendampingan dan pelatihan.

Metode ini sangat strategis untuk mengatasi permasalahan mitra. Berikut penjabarannya:

1. Survey Lapangan

Persiapan yang kami lakukan dimulai dengan melakukan kegiatan *survey* lapangan dan wawancara kepada para perajin rotan sebelum merumuskan program-program yang akan dilakukan. Setelah mengetahui keadaan perajin dan keadaan outletnya, kemudian kami merumuskan tema kegiatan dan menyusun program kerja dalam bentuk proposal sesuai dengan hasil observasi

2. Persiapan

Persiapan meliputi pengumpulan informasi terkait dengan kegiatan pengabdian, data-data di kelurahan dan materi dari sumber terpercaya yang akan digunakan. Adapun tahap persiapan yang kami lakukan adalah sebagai berikut:

- a. Pengenalan para perajin rotan yang tergabung di koperasi Kencana, outletnya dan pencarian solusi
- b. Meminta izin dengan ketua koperasi perajin (Koperasi Kencana)
- c. Kerjasama dengan mitra yaitu Koperasi Kencana

3. Penyusunan Program Kerja

Program kerja utama yang telah disusun sebelumnya melibatkan ketua, anggota dan 2 (dua) orang mahasiswa. Setiap tim yang terlibat mendapatkan *desk job* masing-masing agar kegiatan pengabdian berjalan dengan lancar seperti yang diharapkan. Penyusunan program kerja disesuaikan dengan permasalahan yang ada di Perajin Rotan di Kecamatan Rumbai yaitu banyaknya penurunan dan stagnasi terhadap penjualan hasil kerajinan rotan.

Tim pengabdian membuat dua kegiatan antaranya yaitu:

1. Pemaparan materi penyuluhan komunikasi marketing digital. Setelah dilakukan penyampaian materi oleh narasumber dilanjutkan

dengan sesi tanya jawab oleh peserta.

2. Memberikan pelatihan penggunaan software teknologi digital oleh tim pengabdian untuk penjualan hasil kerajinan rotan.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di salah satu outlet perajin rotan di Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan selama 2 (dua) hari dengan jumlah peserta lebih kurang 15 orang. Bentuk pemecahan permasalahan (*problem solving*) dilakukan dengan beberapa pendekatan yaitu: sosialisasi, penyuluhan, peningkatan pengetahuan, peningkatan *soft skill*, pendampingan, monitoring dan evaluasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Workshop Komunikasi Pemasaran Melalui Penggunaan Teknologi Digital

Tahapan awal yang dilakukan tim pengabdian adalah dengan melaksanakan workshop komunikasi pemasaran melalui penggunaan teknologi media digital melalui pemanfaatan media social dan aplikasi Tokko. Pada kegiatan workshop, peserta dibekali berbagai materi tentang Strategi Komunikasi Pemasaran Melalui Teknologi Media Digital dengan nara sumber Dr. Fatmawati, MM dan Khusnul Hanafi, M.Soc.Sc.

Dalam paparannya, Dr. Fatmawati dan Khusnul Hanafi memberikan strategi komunikasi pemasaran yang ideal dalam pemasaran produk rotan kepada konsumen. Ia menyebutkan terdapat beberapa tahapan yang mesti dipahami oleh perajin rotan diantaranya melakukan identifikasi pasar. Identifikasi pasar dilakukan melalui analisis pasar. Analisis pasar ini dilakukan bertujuan untuk menentukan segmentasi pasar yang menjadi sasaran usaha.

Hal yang dilakukan dalam analisis pasar adalah menentukan pasar yang relevan dengan produk kita. Selanjutnya menganalisis permintaan pasar terhadap

produk yang dibuat. Lalu menetapkan segmen pasar dari produk yang diproduksi. Terakhir mengidentifikasi persaingan (kompetitor) bisnis dan mengidentifikasi target potensial terhadap produk yang dijual.

Selain pentingnya menganalisis pasar, perajin rotan juga harus memahami analisis SWOT dalam berbisnis. Dalam analisis SWOT, seorang wirausaha harus mengukur kekuatan yang dimiliki, baik itu modal maupun sumber daya manusia. Selain mengukur kekuatan, seorang wirausaha harus juga mengukur titik kelemahannya agar mampu bersaing dibalik kelemahan yang dimiliki. Berikutnya perlu membaca peluang dan siap menghadapi segala tantangan yang akan terjadi disaat proses bisnis berjalan. Dengan demikian, maka para perajin rotan mampu dan siap bersaing di tengah pasar global yang semakin berkembang

Pendampingan Penggunaan Teknologi Media Digital

Pada proses pendampingan, tim Pengabdian memberikan pendampingan penggunaan teknologi media digital melalui pemanfaatan media social. Selain itu, kelompok Rotan Kencana juga didampingi menggunakan aplikasi Tokko sebagai sarana promosi produk-produk rotan yang dihasilkannya.

Pola pendampingan dilakukan secara berkelanjutan hingga kelompok perajin rotan berhasil menggunakannya dan melakukan transaksi secara online dengan konsumen. Langkah - langkah pendampingan yang dilakukan juga selalu dievaluasi guna mengidentifikasi tingkat pengetahuan dan berpikir perajin rotan dalam memasarkan produknya.



Gambar 6: Kegiatan penyuluhan marketing digital



Gambar7: Kegiatan pendampingan penggunaan software teknologi marketing digital

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, kelompok usaha rotan yang tergabung dalam koperasi Rotan Kencana mampu menerapkan teknologi pemasaran berbasis digital melalui aplikasi Tokko dan beberapa media social lainnya. Upaya pengembangan produk rotan menjadi produk unggulan daerah dilakukan melalui workshop dan pendampingan, Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kelompok kopeasi Rotan Kencana dapat memanfaatkan teknologi berbasis teknologi digital sebagai wahana meningkatkan pendapatan di masa pandemic covid 19.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ungkapan terima kasih ditujukan kepada Universitas Muhammadiyah Riau sebagai pemberi dana pengabdian internal, Koperasi Kencana selaku mitra dari tim pengabdian dan Perangkat Kecamatan Rumbai Pesisir yang membantu tim pengabdian dari awal *survey* sampai terlaksananya kegiatan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Kurniawan, H. (2015). "Analisis Kontribusi Usaha Industri Rumah Tangga Kerajinan Rotan Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Pengrajin Rotan Di Kecamatan Lhoknga Kabupaten Aceh Besar." *ETD Unsyiah*.
- [2]. Muchid, A. (2015). "Penyusunan Laporan Keuangan UMKM

- berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan-Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK-ETAP) Kasus pada UD. Mebel Novel'1 di Banyuwangi)." [3]. Nofrizal, N. (2020). "Analisis Strategi Bertahan Pengrajin Rotan Kota Pekanbaru." *Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis* 7(1): 91-99. [4]. Nofrizal, N., et al. (2020). "Pelatihan Laporan Keuangan Sederhana Untuk Pengrajin Rotan Pekanbaru Kecamatan Rumbai." *Jurnal Diklat Review* 4: 280-282. [5]. Sari, Y. (2019). Pengaruh Faktor-Faktor Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Kerajinan Rotan Kelurahan Sri Meranti Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.