

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

KUB di Desa Talaga, Ganding, Sumenep ini merupakan kelompok usaha bersama kerajinan tangan dengan menganyam tikar dari Daun Siwalan atau disebut *Daun Rakara*. Dalam menjalankan usahanya perlu melakukan strategi pemasaran sehingga tujuan tersebut dapat menjadikan penjualan maupun volume penjualan dalam perusahaan semakin meningkat. Pada akhir-akhir ini KUB di Desa Talaga, Ganding, Sumenep ini mengalami penurunan penjualan dikarenakan salah satunya mulai timbul adanya pesaing. Sehingga dengan adanya pesaing KUB Tikar Daun Siwalan Desa Talaga, Ganding, Sumenep membutuhkan Strategi pemasaran.

Pohon siwalan atau yang biasa kita kenal dengan sebutan pohon lontar ini merupakan jenis tumbuhan palma yang tumbuh di Asia Tenggara. Di Indonesia sendiri pohon dengan nama latin *Borrassus Flabelliferinn* banyak sekali tumbuh di daerah beriklim kering seperti Jawa Timur, Bali, Madura dan Nusa Tenggara Timur. Pohon yang dikenal dengan pohon kehidupan ini memiliki batang tunggal dan juga kasar. Namun seluruh bagiannya menyimpan berbagai macam manfaat yang berguna bagi masyarakat, dari akar hingga daunnya. *Bungkanah Tarebung*, begitulah orang madura menyebut pohon berdaun mirip kapas ini. Pohon *Tarebung* memiliki tinggi mencapai belasan hingga puluhan meter. Dimana pohon ini dimanfaatkan oleh masyarakat madura, mulai dari akar, batang pelepah hingga daun, bahkan bunganya (Manggar) diambil sarinya kemudian disebut sebagai air

la'ang dari airnya tersebut kemudian dijadikan sebagai gula merah, cuka maupun gula aren.

Di madura saat ini, *rakara* dijadikan sebagai kerajinan tangan yang bernilai ekonomi, yakni tikar anyaman. Orang madura menyebutnya sebagai “ *Teker Rakara* “. Tikar merupakan hasil anyaman yang biasanya kita gunakan sebagai alat untuk duduk maupun sebagai tempat tidur. Tikar juga biasanya terbuat dari daun kelapa, pandan, siwalan, plastik dan bahan lainnya. Tikar ini biasanya digunakan sebagai alas duduk atau sebagai alas tidur di atasnya. Proses pembuatan tikar dari daun siwalan ini juga membutuhkan waktu berjam-jam bahkan bisa sampai berhari-hari atau paling 2-3 hari kurang lebih dalam menghasilkan sebuah tikar yang memiliki kualitas yang bagus sesuai dengan tingkat kesulitan dan ketelitian anyaman yang di butuhkan.

Pada musim panen tembakau, para pengrajin tikar *rakara* dapat memperoleh keuntungan yang lebih banyak dibandingkan sebelum musim panen tembakau. hal ini dikarenakan banyaknya pesanan dari para petani tembakau. Oleh karena itu, omset penjualannya pun bisa meningkat 2 sampai 3 kali lipat pada musim tembakau sehingga para pengrajin biasanya menarik uang awalan berupa DP atau bayaran upah awal terlebih dahulu hal ini dilakukan sebagai salah satu bentuk menghindari segala sesuatu yang tidak di inginkan selain itu juga sebagai salah satu cara agar bisa mendapatkan tikat yang mereka inginkan. Untuk membuat satu buah tikar dari daun siwalan atau lontar ini bukanlah hal yang mudah. Tentunya daun siwalan ini harus diambil dari atas pohon yang tingginya begitu menjulang. Kemudian dijemur, selain itu satu persatu lidi yang menempel pada daun dipisahkan (*etongkes*),

kemudian daun di potong dengan ukurannya yang sama. Setelah semua daun di *eyelas* kemudian helaian demi helaian daun tersebut dianyam atau orang madura menyebutnya *eyanggi*’ hingga menjadi tikar, lidi-lidi dari daun siwalan ini juga tidak lantas dibuang namun akan digunakan sebagai pinggiran dari tikar dan juga dapat dijadikan sebagai sapu lidi. Di sumenep sendiri terdapat beberapa daerah yang dikenal sebagai salah satu pusat kerajinan teker rakara, yakni Desa Poreh Kecamatan Lenteng, Desa Pragan Kecamatan Pragan, Desa Tamedung Kecamatan Batang-batang, desa Talaga Kecamatan Ganding.

Banyaknya pohon siwalan ini diabadikan oleh masyarakat menjadi sebuah nama kampung yakni kampung *Tarebung Kerrep* atau dikenal sebagai kampung padar pohon siwalan. Hal ini dikarenakan Desa Talaga, kecamatan Ganding ini menyimpan banyak sekali kekayaan alam berupa pohon siwalan. Pohon-pohon inilah yang kemudian menjadi sumber penghasilan masyarakat. Oleh karena itu, di Desa Talaga Kecamatan Ganding ini terdapat kelompok usaha bersama atau yang biasa kita kenal dengan KUB pada bidang Kerajinan dapat menjadi salah satu penggerak yang kuat dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian masyarakat pada suatu negara.

KUB adalah program penanggulangan kemiskinan yang dilandasi suatu pertimbangan atas kenyataan adanya keterbatasan yang melekat pada penyandang masalah kesejahteraan sosial dan keluarga miskin, seperti rendahnya sumber daya manusia, kurangnya modal usaha dan keterbatasan kemampuan dalam menjalin jaringan pemasaran (Kemensos RI, 2017). Adapun sasaran kelompok usaha bersama adalah setiap provinsi/kabupaten yang memiliki tingkat kemiskinan yang

tinggi. Salah satu yang mendirikan kelompok usaha bersama (KUB) kerajinan Tikar Daun Siwalan tepatnya di Desa Talaga, Ganding, Sumenep.

Kelompok Usaha Bersama (KUB) merupakan kelompok keluarga miskin yang dibentuk, tumbuh, dan berkembang atas prakarsanya dalam melaksanakan Usaha Ekonomi Produktif (UEP) untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan sosial keluarga. Usaha Ekonomi Produktif (UEP) adalah bantuan sosial yang diberikan kepada kelompok usaha bersama untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan sosial keluarga. KUBE beranggotakan 5 sampai 20 Kepala Keluarga dari masyarakat miskin yang masuk dalam Data Terpadu Penanganan Fakir Miskin dan Orang Tidak Mampu. Untuk KUB di desa telaga saronggi ini sendiri memiliki anggota yang jumlahnya 15 orang yaitu 6 orang laki-laki, dan 9 orang perempuan (ibu rumah tangga).



Gambar 1.1 Hasil Kerajinan Tikar Anyaman dari daun Siwalan Talaga, Ganding, sumenep

KUB Tikar Daun Siwalan ini merupakan satu tempat usaha dagang yang bergerak dibidang kerajinan tangan, dengan ini tidak sedikit orang yang minat untuk menjadi pengrajin di usaha ini karena selain tidak memandang umur memang

usaha ini bekerja dengan bebas dan santai jika pemesanan tidak terlalu banyak. jika musim tembakau tiba para pengrajin harus dengan cepat membuat tikar anyaman tersebut agar para konsumen tidak memesan dari luar sumenep. Namun kuantitas produksi tikar anyaman dari daun siwalan ini masih terbatas karena produksinya hanya sesuai jumlah pesanan saja. Pesanan selama ini hanya dilakukan oleh masyarakat yang berada di daerah sumenep maupun dari masyarakat diluar sumenep dan sekitarnya.

Kemudian proses menganyam ini juga memerlukan waktu, ketelitian dan juga kerapian yang tinggi, sehingga akan menghasilkan produk yang berkualitas oleh karena ini produk yang didapat tidak terlalu banyak dan hanya bisa dianyam pada waktu pagi dan sore hari ataupun pada saat hujan karena apabila dikerjakan pada siang hari, daun siwalan ini akan kering dan susah untuk dianyam dan hasilnya juga akan tidak rapi. Oleh karena itu, untuk menghasilkan satu jenis anyaman membutuhkan waktu pengerjaan selama 3-5 hari di waktu senggang saja karena ada dari beberapa pengrajin yang selain menjadi seorang pengrajin mereka juga kebanyakan berprofesi sebagai ibu rumah tangga, bertani dan lain sebagainya untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Produksi anyaman dari daun siwalan ini masih tergolong murah karena hanya menggunakan warna dasar alami dari daun siwalannya saja dan belum adanya penambahan warna atau motif pada hasil anyaman tersebut sehingga hasil jual anyaman dari daun siwalan ini termasuk murah. Rata-rata harga hasil anyaman ini berada di kisaran Rp 15.000 – Rp 50.000 kurang lebih tergantung lamanya proses pembuatan dan kerapian. Karena harganya yang cukup murah menyebabkan para

pengrajin anyaman hanya menjualnya dirumah atau menunggu pesanan selain itu terkadang mereka juga akan menitipkan tikar hasil anyamannya pada para pedagang di pasar sekitar sumenep maupun pasar diluar sumenep hal ini dilakukan guna menjualkan barang dagangan mereka lebih mudah akan tetapi karena harga yang murah tadi biaya transportasi penjualan tikar anyaman kepasar membutuhkan biaya yang lebih karena jarak dari rumah pengrajin kepasar juga cukup jauh sehingga apabila dijual diluar pasar maka para pengrajin hanya mendapatkan keuntungan atau upah yang sangat minim dari hasil penjualannya.

KUB Desa Talaga, Ganding, Sunenep ini juga menerima pesanan atau permintaan yang diinginkan oleh konsumen seperti Ketupat, Pembungkus Gula Merah, Pembungkus Beras (*cobbhuk*), dan juga Topi Sawah.

Selain di jual di pasaran luar sumenep Tikar daun siwalan ini dijual langsung bertemu dengan pelanggan, dan juga menggunakan distributor khusus pemesanan diluar kota Sumenep. Produk kerajinan daun siwalan ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat sumenep karena sangat bernilai guna seperti digunakan untuk alas. Misal alas untuk mengeringkan daun tembakau, kerupuk, ikan teri, dan alas untuk duduk..

Namun pada kenyataannya meskipun kerajinan daun siwalan ini memiliki banyak sekali keunikan dan manfaat serta dapat dijadikan berbagai macam kerajinan yang memiliki daya guna tinggi. Akan tetapi permasalahan yang sering kali terjadi pada ibu-ibu pengrajin maupun KUB tikar anyaman daun siwalan ini ialah, kurangnya motivasi wirausaha, kurangnya keterampilan yang memiliki nilai

ekonomi dan diminati pasar, keterampilan pemasaran berbasis *Internet of Things (IoT)*.

Kurangnya motivasi wirausaha pada ibu-ibu pengrajin di KUB Desa Talaga, Ganding ini dikarenakan kurang berkembangnya kewirausahaan pada pengrajin anyaman tikar daun siwalan ini yang mana bukan semata-mata disebabkan karena berkurangnya keterampilan sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar, namun juga karena beberapa faktor salah satunya ialah, mereka belum diperkenalkan motivasi kewirausahaan, selain itu didalam pemikiran mereka bekerja sebagai seorang pengrajin anyaman daun siwalan merupakan pekerjaan sampingan sehingga kurangnya keterampilan dalam memodifikasi anyaman tersebut. Dalam upaya memberdayakan dan meningkatkan penghasilan keluarga mereka.

Kurangnya keterampilan yang memiliki nilai ekonomi dan diminati pasar terhadap para pengrajin anyaman tikar siwalan pada KUB desa Talaga, Ganding ini pada dasarnya dikarenakan kurangnya pembinaan pemberdayaan (Pelatihan Keterampilan) terhadap para pengrajin ini masih belum banyak diberikan dan seringkali pembinaan tersebut merupakan sebuah program yang bersifat *top-down* tanpa melihat kondisi alam disekitarnya, sehingga pemberian bimbingan kepada pengrajin anyaman tikar dari daun siwalan seringkali cenderung kurang memiliki nilai jual dan tidak sesuai dengan kebutuhan kelompok sasaran maupun peluang pasar disekitar para pengrajin anyaman tikar dari daun siwalan. Pemberian pembinaan dan pelatihan keterampilan inilah yang diberikan selama ini juga tidak didasari dari apa yang mereka butuhkan dan apa yang mereka minati, sehingga hal inilah yang menjadikan para pengrajin tikar daun siwalan ini merasa enggan untuk

mengembangkan lebih lanjut namun disisi lain mereka juga merasa bahwasannya pekerjaan ini merupakan pekerjaan sampingan mereka dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari atau sebagai pendapatan sampingan mereka. Akibat berkembangnya kewirausahaan pada kalangan pengrajin anyaman tikar daun siwalan, karena kurangnya pemahaman yang mereka miliki terkait dengan pemasaran produk secara offline dan juga online. Padahal dengan berwirausaha dapat menjadikan penghasilan tambahan, apalagi bila didukung dengan pemasaran berbasis internet seperti melakukan jual beli melalui sosial media seperti facebook, instagram maupun media lainnya sehingga mempermudah para pengrajin dalam mempromosikan penjualannya serta memiliki akses pasar yang lebih luas lagi. Dimana kondisi saat ini, pengrajin anyaman tikar dari daun siwalan kesulitan dan sangat awam dalam pemasaran berbasis internet.

Dalam mempromosikan produk, seorang produsen tidak selalu bertatap muka langsung dengan konsumen dalam menjual produknya namun masih ada perantara yang dikenal dengan suplier atau dengan sebutan saluran pemasaran, saluran perdagangan, atau saluran distribusi (*Kotler & Keller, 2016*). Perusahaan juga harus tau bagaimana cara membuat konsumen mengerti dan bisa menerima dengan promosi tersebut, agar penjualan meningkat dengan jangka Panjang bukan hanya jangka pendek. Dengan demikian perusahaan semakin berkembang dan mempertahankan kedudukan dipasar. Salah satunya Penjualan Tikar di Desa Talaga Gading, Sumenep.

Produk kerajinan tikar ini merupakan produk yang ramah lingkungan dan tidak mudah sobek seperti tikar plastik pada umumnya. Para pengrajin tikar di Desa

Talaga Ganding lebih dominan perempuan dibandingkan laki-laki karena perempuan yang memang tidak berpenghasilan/ibu rumah tangga bisa bekerja di pembuatan tikar Daun Siwalan. Selain hanya fokus pada tikar mereka juga bisa mengejar waktu untuk membuat beberapa tikar dalam sehari untuk mengejar target yang harus di pasarkan dalam sehari. KUB ini dalam sehari pembuatan menargetkan sekitar 10 pcs tikar, karena setiap harinya target untuk dijual sekitar 10 pcs, namun permintaan pasar dan konsumen juga tidak menentu sehingga dalam sehari lebih dari target atau bahkan kurang. Selain itu para pengrajin harus mengejar pekerjaan tersebut untuk supplier setiap bulannya. Supplier itu sendiri setiap bulan memesan tikar dengan jumlah 150 pcs tikar.

Dapat kita ketahui bahwasannya pengrajin anyaman tikar daun siwalan ini hampir dapat kita temui disekitar rumah. Dalam musim kemarau ini setiap hari para pengepul akan silih berganti mengunjungi setiap rumah para pengrajin anyaman tikar berbahan daun siwalan ini guna mengetahui dan menentukan mana harga yang murah dan kualitas yang bagus guna dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang telah diberikan oleh para pengrajin. Namun lebih daripada itu, terdapat kendala dalam penjualan tikar ini ialah penjualan hanya dapat dijangkau dan dibeli oleh para pengepul saja yang mana begitu minimnya pembelian yang dilakukan orang biasa (Non Pengepul) diluar pembelian melalui pengepul untuk membeli langsung kepada para pengrajin tikar daun siwalan. Dengan kata lain, banyak orang atau pelanggan yang membeli langsung melalui pengepul dibandingkan langsung membeli kepada para pengrajin itu sendiri, sehingga hal ini sangat perlu adanya strategi langsung terkait dengan pemasaran tikar yang lebih

efektif untuk menjangkau langsung kepada para pelanggan atau pembeli. Sehingga pelanggan bisa langsung mendatangi pengrajin tikar itu sendiri. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini dari sudut pandang strategi pemasaran untuk penjualan anyaman tikar daun siwalan yang berbahan baku daun siwalan di KUB Desa Talaga, Ganding, Kab Sumenep.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut : Bagaimana strategi Pemasran untuk meningkatkan penjualan Tikar Daun Siwalan di Desa Talaga Sumenep ?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut: Untuk mengetahui bagaimana penyusunan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan Tikar Daun Siwalan di Desa Talaga, Ganding, Sumenep

1.4 Manfaat penelitian

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang terdiri dari manfaat praktis dan manfaat teoritis.

1.4.1 Manfaat Praktis

Kontribusi praktis dapat menambat pengetahuan dan wawasan bagi seorang peneliti dan hal tersebut juga merupakan pengalaman berharga. Kontribusi praktis juga merupakat input atau bahan masukan dan sumbangan untuk meningkatkan penjualan kerajinan Tikar Daun Siwalan di Desa Talaga, Ganding, Sumenep.

1.4.2 Manfaat Teoritis

Wawasan dan ilmu pengetahuan tentang peranan strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan Tikar Daun Siwalan di Desa Talaga, Ganding, Sumenep.

1.5 Fokus penelitian

Untuk menganalisis penelitian ini dibatasi agar pembahasan masalah yang dibahas tidak menyimpang, maka dari itu penulis memberikan Batasan masalah pada strategi penjualan dan system penjualan kerajinan Tikar Daun Siwalan. Penelitian ini berfokus pada strategi penjualan dan system penjualan produk kerajinan Tikar Daun Siwalan.