Jurnal Hilirisasi IPTEKS Vol. 6 No 3. 2023
Website. http://hilirisasi.lppm.unand.ac.id/
e-ISSN: 2621-7198

PENINGKATAN DAYA SAING PRODUK ANYAMAN DAUN MANSIANG TARATAK MELALUI VARIASI DAN KUALITAS PRODUK DI KABUPATEN LIMA PULUH KOTA

Ratni Prima Lita*), dan Rahmi Fahmy, Meuthia
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Andalas

*) Email Korespondensi: ratniprimalita@eb.unand.ac.id

ABSTRAK

Anyaman mansiang merupakan suatu kerajinan tangan yang terkenal yang ada di Jorong Taratak. Anyaman mansiang sudah menjadi warisan leluhur dan turun temurun di jorong Taratak yang fokus melayani pasar tradisional dengan variasi produk yang terbatas dengan kualitas belum optimal. Kegiatan ini pada usaha kerajinan daun mansiang Taratak ini bertujuan untuk mengembangkan variasi produk anyaman daun mansiang Taratak dan untuk meningkatkan kualitas produk anyaman daun mansiang Taratak. Metode kegiatan yang dilakukan adalah metode pelatihan, praktik, diskusi dan konsultasi bisnis dengan melibatkan kelompok pengrajin di Taratak. Peserta pelatihan adalah pimpinan kelompok yang berjumlah 6 orang. Sebelum dilakukan pelatihan dilakukan pre test untuk mengetahui kemampuan peserta dan setelah pelatihan dilakukan post test untuk mengetahui kemampuan peserta dalam menyerap materi yang disampaikan. Hasil kegiatan mampu meningkatkan pemahaman pengrajin tentang peluang pasar segmen menengah dan atas, pengembangan variasi produk yang diminati oleh segmen menengah dan atas, peningkatan kualitas produk untuk membidik segmen menengah dan atas. Materi disampaikan dengan contoh produk dan menilai produk yang telah mereka produksi, sehingga diketahui bagian mana yang harus diperbaiki untuk meningkatkan kualitas produk. Dari hasil kegiatan ini, 90% pengrajin paham dengan materi yang disampaikan. Adanya tiga desain produk yang akan direncanakan untuk diproduksi. Ada 2 sampai 5 produk yang kita evaluasi hasil produksinya, agar diperbaiki di masa yang akan datang. Dari kegiatan ini diharapkan keberlanjutannya, sehingga bisa berdampak pada kinerja usaha mitra. Perlu dilakukan pengembangan variasi dan kualitas produk dengan menambah peralatan produksi seperti mesin jahit dan pelatihan khusus untuk produksi.

Kata Kunci: *variasi produk, kualitas produk, daya saing, kelompok pengrajin*

Development of Product Variation and Product Quality to Enhance Market Competitiveness in the Mansiang Taratak Leaf Weaving Craftsman's Group in Nagari Kubang, Lima Puluh Kota Regency

ABSTRACT

Mansiang weaving is a famous handicraft in Jorong Taratak, which has been passed down from generation to generation and has become an ancestral heritage. The craft business aims to develop variations of woven Taratak mansiang leaf products and to improve the quality of woven Taratak mansiang leaf products. The activity methods carried out are training, practice, discussion, and business consultation methods involving craftsmen groups in Taratak. The training participants are group leaders consisting of 6 people. Before the training is carried out, a pre-test is conducted to determine the participants' abilities, and after the training, a post-test is carried out to determine the participants' ability to absorb the material presented. The results of the activities increase craftsmen's understanding of market opportunities in the middle and upper segments, develop product variations that are in demand by the middle and upper segments, and improve product quality to target the middle and upper segments. From the results of the activity, 90% of the craftsmen understood the material presented. There are six product designs that will be planned for production. There are 2 to 5 products whose production results we evaluate, which in turn can be improved in the future. From the activities, service activities are expected to be sustainable, hence they can have an impact on partner business performance. It is

necessary to develop product variety and quality by adding production equipment such as sewing machines and special training for production.

Keywords*: product variation, product quality, competitiveness, craftsmans' group*

PENDAHULUAN

Nagari Kubang terletak dalam deretan Bukit Barisan dengan topografi daratan, perumahan, persawahan, dan perbukitan yang dikitari oleh persawahan yang membentang sehamparan di lingkungan perbukitan dengan ketinggian dari permukaan laut 600 s/d 950 mdpl. Nagari Kubang merupakan salah satu nagari dari 5 nagari di Kecamatan Guguak yang terdiri dari 7 Jorong. Salah satu jorong di Kenagarian Kubang adalah Jorong Taratak. Jorong Taratak merupakan salah satu jorong ang ada di Kenagarian Kubang Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota Provinsi Sumatera Barat. Berjarak sekitar 5 kilometer dari ibu kota kecamatan, 20 kilometer dari ibu kota kabupaten. Jorong ini terletak di daerah perbukitan dan sudah dapat dilalui kendaraan roda dua dan roda empat.

Jarak tempuh dengan kendaraan roda empat memakan waktu sekitar 39 menit dari Kota Payakumbuh. Untuk akses jalan menuju daerah tersebut cukup baik tetapi kondisi daerah yang di perbukitan sehingga jalannya cukup menanjak untuk sampai ke Jorong Taratak. Dalam perjalanan menuju ke Jorong Taratak kita akan disuguhi oleh pemandangan yang sangat bagus dengan hamparan sawah dan juga bukit-bukit yang mengelilingi Jorong Taratak.

Usaha yang berkembang di Jorong Taratak adalah kerajinan anyaman daun mansiang. Anyaman mansiang merupakan suatu kerajinan tangan yang terkenal yang ada di Jorong Taratak. Anyaman mansiang sudah menjadi warisan leluhur dan turun temurun di Jorong Taratak. Bahan baku dari anyaman tersebut yaitu daun mansiang, sejenis rumput yang sering dimanfaatkan sebagai bahan anyaman. Bahan baku tersebut diperoleh dari hasil budidaya daun mansiang oleh petani di Taratak. Berbagai jenis produk anyaman yang dihasilkan oleh masyarakat di Taratak Kubang seperti: kambuik, tas, dompet dan lain-lain. Awalnya kegunaan dari produk anyaman ini sebagai pengganti kantong plastik atau tas untuk berbelanja sehingga akan mengurangi penggunaan plastik, namun akhirnya berkembang menjadi produk lain yang cukup banyak diminati. Selain itu, Jorong Taratak menarik bagi wisatawan yang ingin melihat langsung bagaimana pengolahan dari produk anyaman mansiang ini dan juga dapat belajar menganyam dengan masyarakat yang ada di Jorong Taratak. Untuk wisatawan yang ingin datang ke Jorong Taratak tidak dikenakan biaya sepersen pun.

Keunggulan usaha kerajinan daun mansiang ini adalah bahan baku tersedia di Jorong Taratak dan merupakan produk hasil pertanian masyarakat di daerah ini. Dengan demikian usaha ini sangat terjamin bahan bakunya dan merupakan hasil masyarakat lokal. Kelompok pengrajin daun Mansiang Taratak kelompok terdiri dari 6 kelompok. Jenis produknya adalah produk anyaman seperti kombuik (kantong untuk melayat, belanja ke pasar), tas, dompet, tempat bunga dan suvenir lainnya. Harga produk mulai Rp.15.000,00/unit-Rp.400.000,00/unit. Biaya produksi sekitar Rp.10.000,00/unit-Rp.300.000,00/unit.

Produk daun Mansiang pada awalnya hanya membidik masyarakat umum, untuk pemakaian secara tradisional seperti kambuik, dompet uang, tempat pensil dan lain-lain. Produk daun mansiang ini merupakan produk yang unik, spesifik dan *handmade*. Target pasar sudah dikembangkan ke segmen menengah dan diposisikan sebagai oleh-oleh yang bisa dibeli oleh wisatawan, bukan untuk pemakaian secara tradisional saja. Produknya bisa dikembangkan lagi untuk masuk ke segmen menengah bahkan segmen atas. Hal ini bisa dilakukan dengan meningkatkan variasi dan kualitas produk dan dijual dengan harga yang memberikan profit yang bagus, sehingga meningkatkan volume penjualan. Jika positioningnya adalah sebagai oleh-oleh atau barang unik, *handmade* harga dan volume penjualan bisa diangkat.

Variasi produk yang ada sekarang dihasilkan pengrajin anyaman belum optimal menembus segmen menengah dan atas karena keterbatasan kemampuan pengrajin dalam membuat variasi produk. Variasi produk ditentukan oleh jumlah produk berbeda yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen. Produk-produk ini mungkin berbeda dalam hal karakteristik kemasan atau karakteristik produksi. Keberagaman ini muncul sebagai pilihan untuk menghasilkan daya saing yang lebih besar dan terkait langsung dengan strategi perusahaan dalam memenuhi preferensi pelanggan, serta meningkatkan kinerja penjualan. Namun dampak strategi dari variasi produk dapat menyebabkan inefisiensi terkait kualitas atau harga produk (Santos dkk., 2020).

Selain itu, belum optimalnya kualitas produk di mana masih ditemukan anyaman yang kurang rapi, hasil jahit produk yang masih asalan, sehingga akan mempengaruhi minat konsumen segmen atas membeli produk. Kualitas produk adalah hubungan tingkat karakteristik pelanggan dan kesesuaian dengan tingkat permintaan pelanggan individu / masyarakat secara keseluruhan sehingga menghasilkan hasil ekonomi yang stabil bagi perusahaan. Untuk memperoleh hubungan antara karakteristik teknis produk, kepatuhan terhadap permintaan pelanggan dan hasil ekonomi yang stabil, diperlukan pengembangan model optimalisasi. Karakteristik tidak hanya sesuai dengan dua arah penilaian - karakteristik teknis dan kepatuhan terhadap permintaan pelanggan. Selain itu, perlu mempertimbangkan profitabilitas produsen karena hasil keuangan negatif perusahaan tidak dapat menjadi jaminan produk dengan karakteristik kualitatif yang stabil. Dalam kondisi hubungan pasar modern, kualitas tinggi dapat dicapai jika hanya produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pelanggan dan faktor konsumsi; dan jika layanan dukungan tersedia. Persyaratan ini didasarkan pada karakteristik produk tingkat tinggi, kesesuaiannya dengan kondisi teknis perusahaan, standar dunia, persyaratan lingkungan terhadap produk dan proses teknologi (Martynova, 2011).

Secara rinci kondisi usaha mitra dan permasalahan yang dihadapi sebagai berikut;.

a. Produksi
   - ✓ Produk yang dihasilkan cenderung tidak bervariasi dan meniru produk yang sedang laris di pasar, sehingga produk kurang unik
   - ✓ Pengerjaan produk kadang belum rapi dan dijahit dengan kurang kuat, sehingga produk kurang berkualitas.

b. Pemasaran
   - ✓ Positioningnya belum jelas dan kurang unik padahal produk *handmade* seharusnya harga dan volume penjualan bisa diangkat (Diferensiasi belum jelas)

✓ Terbatasnya inovasi desain dan kualitas rendah.

Permasalahan utama yang ditemukan dalam kelompok kerajinan daun mansiang adalah inovasi produk dan terbatasnya variasi produk untuk melayani segmen menengah dan atas. Kondisi ini akan mengakibatkan hambatan dalam pengembangan usaha dan kemampuan dalam merebut peluang pasar yang ada untuk segmen menengah dan atas serta keberlanjutan usaha. Lita dkk., (2020) menyatakan bahwa inovasi akan meningkatkan kinerja usaha. Lebih lanjut Lita dkk., (2018) juga menemukan budaya inovasi mendorong kinerja produksi Usaha Mikro Kecil (UMK). Perusahaan juga harus berorientasi pasar agar bisa meningkatkan kinerja perusahaan. Kegiatan yang pernah dilakukan untuk pembinaan kelompok pengrajin daun mansiang di Taratak ini sudah dilakukan juga pada tahun 2021 khusus mengembangkan manajemen usaha kelompok pengrajin. Kegiatan tahun 2023 melanjutkan kegiatan setelah pada tahun 2022 dievaluasi, maka perlu pengembangan usaha untuk segmen menengah dan atas karena adanya peluang pasar untuk segmen atas dengan produk premium. Tujuan kegiatan ini adalah: (1) untuk mengembangkan variasi produk anyaman daun mansiang Taratak; (2) untuk meningkatkan kualitas produk anyaman daun mansiang Taratak.

METODOLOGI

Kegiatan dilaksanakan pada 6 kelompok pengrajin mansiang yang diwakili oleh ketua kelompok. Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada bulan Agustus 2023 dan diikuti dengan konsultasi bisnis. Kegiatan diadakan di tempat usaha anyaman masiang di Jorong Taratak pada tanggal 18 Agustus 2023 dan konsultasi bisnis dilakukan melalui konsultasi luring dan daring. Metode pendekatan yang digunakan dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Metode Pendekatan yang Digunakan dalam Kegiatan PKM pada Kelompok Pengrajin Anyaman Daun Mansiang Taratak

No.	Metode yang Digunakan	Keterangan	Kegiatan Untuk Solusi Masalah
1.	Metode Ceramah	Memberikan materi pelatihan tentang pentingnya membuat variasi produk dan memperbaiki kualitas pada anyaman	Masalah 1 dan 2
2.	Metode Praktik	Praktik mendesain dan merapikan produk	Masalah 1 dan 2
3.	Metode Diskusi	Melakukan tanya jawab tentang materi pelatihan	Masalah 1 dan 2
4.	Metode konsultasi bisnis	Melakukan konsultasi dengan dosen pengabdi yang bertindak sebagai konsultan manajemen.	Masalah 1 dan 2

Kegiatan dilakukan dengan tiga tahapan yaitu tahap persiapan, pelaksanaan kegiatan dan monitoring dan evaluasi. Tahap persiapan, yang dimulai dengan pengurusan izin kegiatan, koordinasi dengan pengrajin untuk menetapkan jadwal kegiatan.

Tahap pelaksanaan kegiatan, yang dilaksanakan untuk meningkatkan pemahaman pengrajin variasi dan kualitas produk. Tahap pelaksanaan dilakukan dengan metode ceramah yaitu memberikan materi pelatihan tentang pentingnya membuat

variasi produk dan memperbaiki kualitas pada anyaman. Selanjutnya praktik mendesain dan merapikan produk dan melakukan tanya jawab tentang materi pelatihan dengan metode diskusi. Setelah kegiatan pelatihan selesai dilakukan konsultasi dengan dosen pengabdi yang bertindak sebagai konsultan manajemen untuk mengembangkan usaha mitra.

Tahap monitoring dan evaluasi kegiatan. Pengukuran secara kuantitatif dilakukan dengan menilai minimal 80% mereka paham dengan materi yang disampaikan atau dengan skor penilaian minimal 80 (A).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan dilaksanakan pada 6 kelompok pengrajin mansiang yang diwakili oleh ketua kelompok. Peserta pelatihan terdiri dari 6 orang. Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada bulan 18 Agustus 2023 dan diikuti dengan konsultasi bisnis sampai akhir Agustus 2023.

Kegiatan dilakukan dengan tiga tahapan yaitu: 1) Persiapan, 2) pelaksanaan kegiatan dan monitoring dan evaluasi. Tahap persiapan, yang dimulai dengan pengurusan ijin kegiatan, koordinasi dengan pengrajin untuk menetapkan jadwal kegiatan. Jadwal kegiatan disetujui dan peserta bersedia mengikuti kegiatan ini.

Tahap pelaksanaan kegiatan, yang dilaksanakan untuk meningkatkan pemahaman pengrajin tentang peluang pasar segmen menengah dan atas, pengembangan variasi produk yang diminati oleh segmen menengah dan atas, peningkatan kualitas produk untuk membidik segmen menengah dan atas. Materi disampaikan dengan contoh produk dan menilai produk yang telah mereka produksi, sehingga diketahui bagian mana yang harus diperbaiki untuk meningkatkan kualitas produk.

Materi yang disampaikan dilakukan dengan metode ceramah dengan memberikan materi tentang pentingnya membuat variasi produk dan memperbaiki kualitas anyaman mansiang. Variasi produk yang membidik segmen menengah dan atas. Materi yang disampaikan tentang penting diperhatikan oleh pengrajin agar munculnya produk yang menarik yang ditawarkan ke konsumen. Selain itu, juga dijelaskan keputusan pembelian konsumen atas juga sangat dipengaruhi oleh variasi produk. Variasi produk berpengaruh terhadap kelangsungan penjualan pengrajin pada segmen menengah dan atas. Kemampuan pengrajin meningkatkan variasi produk menambah keberagaman meningkatkan daya saing, memenuhi keinginan konsumen dan meningkatkan penjualan serta akhirnya meningkatkan pendapatan pengrajin. Namun Santos (2020) mengatakan dampak strategi dari variasi produk dapat menyebabkan inefisiensi terkait kualitas atau harga produk.

Pada pelatihan juga disampaikan bahwa konsumen menengah dan atas sangat peduli dengan kualitas produk anyaman. Di mana, konsumen memilih produk yang rapi, dan desain menarik. Materi ini disampaikan juga dengan metode praktik, di mana dipraktikkan desain yang menarik dan memberikan contoh-contoh produk yang tidak rapi. Jika pengrajin telah berorientasi pasar tentu akan meningkatkan kinerja usaha merekan. Hal ini sesuai dengan penelitian Lita dkk, (2018) yang menyatakan perusahaan yang berorientasi pasar akan mampu meningkatkan kinerja perusahaannya.



Gambar 1. Produk Anyaman Daun Mansiang

Peserta sangat antusias berdiskusi tentang ide-ide produk untuk meningkatkan variasi produk dan kualitas produk. Kegiatan ini dilanjutkan dengan konsultasi bisnis untuk mengembangkan variasi produk dan tetap menjaga kualitas produk. Hal ini dilakukan untuk menjamin agar peluang pasar segmen menengah dan atas tergarap dengan baik.



Gambar 2. Contoh Variasi dan Kualitas Produk untuk Segmen Menengah dan Atas

Tahap monitoring dan evaluasi, setelah kegiatan pelatihan dilakukan tanya jawab seputar materi pelatihan untuk mengetahui pemahaman mereka terhadap materi yang telah disampaikan. Dari hasil evaluasi dapat dilihat bahwa peserta sangat paham dengan materi yang disampaikan. Dari 6 orang peserta pelatihan 90% paham dengan materi (skor penilaian 90 yaitu A). Materi yang disampaikan: 1) Variasi produk, 2) Kualitas produk dan 3) Peluang pasar segmen menengah dan atas.

Luaran dari kegiatan mampu meningkatkan pemahaman mereka terhadap pentingnya variasi produk dan jenis-jenis produk yang dihasilkan pengrajin. Dari hasil kegiatan ditemukan peserta 90% paham dengan materi variasi produk dan kualitas produk. Adanya 5 produk yang akan direncanakan untuk diproduksi. Ada 2 sampai 5 produk yang kita evaluasi hasil produksinya, agar diperbaiki di masa yang akan datang terlihat pada Gambar 2.

Masyarakat yang bergabung dalam kelompok anyaman daun mansiang yang ikut dalam kegiatan sangat antusias dan berdampak kepada semangat untuk memperbaiki kualitas produk mereka. Selain itu, pengrajin memahami perlunya variasi produk untuk membidik segmen menengah dan atas. Kegiatan ini kepada Masyarakat ini diharapkan keberlanjutannya, sehingga bisa berdampak pada kinerja usaha mitra. Kesulitan yang dihadapi adalah terbatasnya peralatan produksi seperti mesin jahit dan pelatihan khusus untuk produksi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Anyaman mansiang merupakan suatu kerajinan tangan yang terkenal yang ada di Jorong Taratak. Anyaman mansiang sudah menjadi warisan leluhur dan turun temurun di jorong Taratak yang fokus melayani pasar tradisional dengan variasi produk yang terbatas dengan kualitas belum optimal. Kegiatan ini dilakukan terhadap mitra untuk mengembangkan usahanya dengan mengembangkan variasi dan kualitas produk.

Hasil kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa adanya pemahaman pengrajin tentang pengembangan variasi produk yang diminati oleh segmen menengah dan atas. Selain itu, adanya pemahaman pengrajin tentang pentingnya peningkatan kualitas produk untuk membidik segmen menengah dan atas.

Dari kegiatan ini diharapkan keberlanjutan di masa yang akan datang, sehingga bisa berdampak pada kinerja usaha mitra. Kesulitan yang dihadapi adalah terbatasnya peralatan produksi seperti mesin jahit dan pelatihan khusus untuk produksi. Oleh karena itu, perlu diupayakan oleh pemangku kepentingan untuk mencarikan solusinya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan ini dilaksanakan dengan dana Fakultas Ekonomi dan Bisnis universitas Andalas tahun 2023. Kegiatan ini merupakan sebuah perjalanan panjang yang penuh dedikasi dan komitmen. Dalam perjalanan ini, kami telah melihat bagaimana warisan budaya daun Mansiang Taratak berkembang menjadi lebih dari sekadar kerajinan tradisional. Melalui variasi produk dan peningkatan kualitas, kami

telah menciptakan karya-karya yang tidak hanya indah secara estetis, tetapi juga memiliki nilai komersial yang kuat. Dalam nama semua pihak yang terlibat, kami ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada setiap individu yang telah berkontribusi, hadir, dan mendukung langkah-langkah kami. Semua itu tidak hanya mewujudkan kemajuan ekonomi, tetapi juga membantu melestarikan kekayaan budaya dan warisan kita.

DAFTAR PUSTAKA

Lita, R. P., Faisal, R. F., & Meuthia, M. 2020. Article enhancing small and medium enterprises performance through innovation in Indonesia: a framework for creative industries supporting tourism. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*. https://doi.org/10.1108/JHTT-11-2017-0124

Lita, R. P., Meuthia, M., & Faisal, R. F. 2018. SME's performance of creative industries supporting tourism in Indonesia: market orientation, learning orientation and organizational innovativeness as determinants. *Academy of Marketing Studies Journal*, *22*(1).

Lita, R. P., Meuthia, M., Faisal, R. F., & Surya, S. 2018. SME's innovative performance in Indonesia: the linkage between innovation culture and production performance. *International Journal of Supply Chain Management*, *7*(4). https://doi.org/https://doi.org/10.59160/ijscm.v7i4.2376

Martynova, O. 2011. Aspect of product quality control : determination of quality components and product quality factor. *Journal of Cz*, *2*.

Santos, V., Sampaio, M., & Alliprandini, D. H. 2020. The impact of product variety on fill rate, inventory and sales performance in the consumer goods industry. *Journal of Manufacturing Technology Management*, *31*(7): 1481–1505. https://doi.org/10.1108/JMTM-06-2019-0213