

## **PELATIHAN PENGEMBANGAN PEMASARAN MELALUI PENINGKATAN KUALITAS DAN KEBERAGAMAN PRODUK PADA PRODUK KERAJINAN SULAMAN DAERAH KABUPATEN PESISIR SELATAN - SUMBAR**

Tri Sukma<sup>1)</sup>, Ezizwita<sup>2)</sup>  
FEB-Universitas Dharma Andalas Padang kota Padang<sup>1,2)</sup>  
sukmatri165@gmail.com<sup>1)</sup>  
ezizwitawita@gmail.com

### **ABSTRAK**

Di daerah Barung-barung Balantai, Kabupaten Pesisir Selatan, Provinsi Sumatera Barat berkembang sebuah kerajinan sulaman tradisional yang disebut sulaman bayangan dan sulaman aplikasi. Corak sulaman dengan bentuk yang khas dan unik, menjadikan kerajinan tradisional asli daerah ini mempunyai ciri khas tersendiri yang membuatnya berbeda dengan hasil sulaman dari daerah-daerah lainnya di dunia. Karena keunikannya, sulaman ini mendapat gelar juara pertama se-ASEAN pada tahun 2009 dan tahun 2010 mendapat penghargaan pula dari UNESCO. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu pemilik usaha dan pengrajin sulaman untuk bisa mengembangkan pemasaran usahanya tersebut dengan lebih baik, yaitu dengan cara menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan beragam sehingga produk sulaman daerah ini semakin diminati oleh masyarakat. Metode yang ditempuh adalah memberikan penyuluhan dan pelatihan menyulam kepada pengrajin sehingga dapat menghasilkan karya yang lebih bermutu dan produk yang beranekaragam. Setelah itu dilakukan upaya untuk mengembangkan pemasaran produk sulaman daerah ini. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan menyulam dan kreatifitas pengrajin sehingga mereka kreatif melakukan inovasi produk dengan kualitas yang baik. Diharapkan dengan adanya peningkatan kualitas dan keragaman produk, sulaman daerah ini akan mempunyai daya saing yang lebih tinggi dibanding produk sulaman lainnya. Meningkatnya daya saing ini akan mempermudah pelaku usaha untuk melakukan pengembangan pemasaran bagi produk sulaman daerah ini. Semua hal yang dilakukan itu diharapkan akan memberi pengaruh yang positif kepada pendapatan dan ekonomi para pengrajin khususnya, serta daerah Kabupaten Pesisir Selatan pada umumnya.

**Kata kunci:** sulaman daerah, kerajinan, kualitas, inovasi produk, pemasaran

## **1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Analisis Situasi**

Sumatera Barat sudah lama dikenal dengan sulamannya, bukan hanya di nusantara bahkan di dunia. Di Kabupaten Pesisir Selatan khususnya di nagari Barung-barung Balantai, berkembang sulaman tradisional yang dikenal dengan nama sulaman bayangan dan sulaman aplikasi. Kerajinan sulam bayangan awalnya berkembang di sana sejak tahun 70an. Karena lokasi yang jauh dari kota ini, sulaman daerah ini masih kurang dikenal. Corak sulaman dengan bentuk yang khas dan unik, menjadikan sulaman ini memiliki ciri khas tersendiri yang membuatnya berbeda dengan hasil sulaman dari daerah-daerah lainnya di dunia. Karena keunikannya tersebut, sulaman ini telah mendapat gelar juara pertama tingkat ASEAN pada tahun 2009 (<http://news.liputan6.com/read/275298/sulaman-bayangan-terbaik-se-asean>) dan pada tahun 2010 sulaman ini kembali mendapat penghargaan dari badan dunia UNESCO ([http://fashionpromagazine.com/eksistensi\\_kriya\\_sulam](http://fashionpromagazine.com/eksistensi_kriya_sulam)). Pada tahun 2010 Pemerintah Kabupaten Pesisir Selatan sudah mendapatkan Hak Paten atas produk sulaman bayangan sebagai produk asli daerah ini ([hariansinggalang.co.id/sulaman bayangan cukup diminati](http://hariansinggalang.co.id/sulaman_bayangan_cukup_diminati)).

Sulaman bayangan dan sulaman aplikasi sudah menjadi produk andalan Kabupaten Pesisir Selatan dalam program pemerintah yang menginginkan setiap daerah mempunyai satu produk unggulan (*One Village One Product/OVOP*). Pengrajin sulaman ini tersebar di sejumlah daerah di Pesisir Selatan, seperti Barung-Barung Balantai Kecamatan Koto XI Tarusan, Kota Painan dan Surantih Kecamatan Sutera. Pengrajin yang paling banyak terdapat di Barung-Barung Balantai. Pengrajin dominan ibu rumah tangga dan wanita lulusan SMA (<http://news.liputan6.com/read/275298/sulaman-bayangan-terbaik-se-asean>). Mereka mulai bergairah seiring dengan telah mulai dilirikinya hasil sulaman daerah ini, yang bukan hanya memberi harapan cerah bagi para pengrajin namun juga merupakan sebagai salah satu pembuka gerbang untuk memperkenalkan kekayaan potensi sumber daya alam Kabupaten Pesisir Selatan yang pada umumnya belum diolah secara optimal.

Saat ini para pemilik usaha sulaman masih kesulitan mengembangkan produk sulaman daerah ini karena terkendala dengan masalah pemasaran. Selain itu ada lagi faktor “kemalasan” anak jahit dalam mempertahankan kualitas maupun dalam hal berinovasi membuat produk yang beragam. Kendala ini tentu membuat pemilik usaha sulaman kesulitan membuat produk yang lebih kreatif dan berkualitas.

Produk kerajinan sulaman daerah Kabupaten Pesisir Selatan ini sangat potensial dikembangkan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Upaya yang dilakukan selama ini belum memberikan hasil yang maksimal, dimana sulaman bayangan sudah mulai dikenal dan diminati oleh masyarakat tetapi belum sepopuler jenis sulaman lainnya yang ada di Sumatera Barat. Lebih lanjut, guna meningkatkan kreasi terhadap hasil kerajinan tangan ini, maka harus dilakukan berbagai inovasi dengan membuat produk yang lebih beranekaragam. Sejalan dengan itu, kualitas produk juga harus menjadi prioritas utama untuk dapat mampu bersaing di pasaran.

## **1.2 Permasalahan**

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari para pemilik usaha sulaman daerah, ditemukan permasalahan yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Sulaman bayangan masih dibuat seadanya dengan kualitas yang belum standar. Hal ini dikuatirkan mengurangi kepuasan konsumen.
2. Pemilik usaha sulaman bayangan kesulitan membuat produk yang lebih kreatif dan inovatif, sehingga produk menjadi kurang beragam.
3. Jenis produk yang kurang beragam dan kualitas yang belum standar akan mengakibatkan kreasi sulaman bayangan menjadi monoton dan dikuatirkan akan kalah bersaing di pasaran dibandingkan dengan jenis sulaman jenis lainnya.

## **2. SOLUSI DAN TARGET LUARAN**

### **2.1 Solusi**

Untuk mengatasi masalah telah dipaparkan diatas, solusi yang dapat diberikan adalah membantu pemilik usaha sulaman daerah ini untuk meningkatkan kreatifitas dan inovasi kerja anak jahit yang dimilikinya. Tujuannya adalah agar pemilik usaha sulaman dapat mempunyai anak jahit yang mampu menghasilkan produk yang lebih berkualitas serta terampil membuat produk yang lebih kreatif dan inovatif. Jadi kata kuncinya adalah kualitas dan keberagaman produk. Melalui peningkatan kualitas dan keberagaman produk sulaman bayangan inilah kemudian bisa dilakukan berbagai usaha untuk

meningkatkan penjualan produk, yang diberikan kepada pemilik usaha melalui pelatihan pengembangan pemasaran.

Untuk meningkatkan kreatifitas anak jahit dalam berkarya, didatangkan tenaga ahli jahit sulaman bayangan. Targetnya adalah anak jahit mampu menghasilkan karya sulaman yang memiliki kualitas lebih tinggi lagi, serta kreatif dan inovatif dalam berkarya. Diharapkan produk yang dihasilkan mempunyai penampilan yang sangat menarik bagi konsumen, yaitu terciptanya inovasi produk yang lebih kreatif dan variatif, baik dalam hal desain, warna, bahan baku dan keberagaman produk yang dihasilkan.

Target berikutnya adalah mengembangkan pemasaran produk sulaman bayangan ini sehingga mampu menjangkau konsumen yang lebih luas. Dalam arti, mampu meraup konsumen lebih banyak dan menjangkau berbagai segmen, baik menurut usia, profesi maupun tingkat ekonomi. Diharapkan pengembangan pemasaran ini mampu meningkatkan penjualan dan pendapatan anak jahit yang selanjutnya akan berimbas pada peningkatan taraf hidup para pengrajin sulaman daerah itu sendiri.

## 2.2 Target Luaran

Target luaran yang ingin dicapai dalam pengabdian ini adalah:

- a. Menghasilkan anak jahit yang mampu menghasilkan karya sulaman yang memiliki kualitas yang baik, serta kreatif dan inovatif dalam berkarya.
- b. Mengembangkan pemasaran produk sulaman daerah ini sehingga dapat menjangkau konsumen yang lebih luas, meningkatkan penjualan dan pendapatan anak jahit yang selanjutnya akan berimbas pada peningkatan taraf hidup para pengrajin sulaman.

## 3. METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Kegiatan Pengabdian

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat mengenai “Pelatihan Pengembangan Pemasaran Melalui Peningkatan Kualitas dan Keberagaman Produk pada Produk Kerajinan Sulaman Daerah di Kabupaten Pesisir Selatan – Sumbar” ini akan dilaksanakan dengan kegiatan memberikan penyuluhan untuk membangkitkan kesadaran anak jahit terhadap pentingnya membuat produk yang berkualitas dan beragam untuk meningkatkan penjualan, yang dilanjutkan dengan pelatihan menjahit kepada anak jahit agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan beragam.

### 3.2 Sasaran Pengabdian

Sasaran yang ingin dituju dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah para pengrajin sulaman bayangan yang menjadi anak jahit objek pengabdian. Objek yang dipilih sebagai sasaran kegiatan pengabdian ini adalah, Sulaman Bayangan “*Bougenville*” yang berlokasi di Jl. Padang – Painan Km. 38, Ps. Barung-barung Balantai, kecamatan Koto XI Tarusan, Kabupaten Pesisir Selatan, Sumatra Barat.

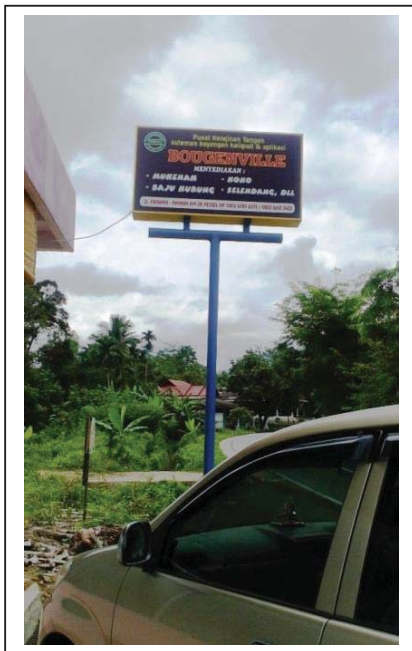
### 3.3 Metode Kegiatan

Dalam pengabdian ini penyampaian materi kegiatan dilakukan dengan metode penyuluhan yang dilanjutkan dengan pelatihan dan praktik. Kegiatan tersebut akan digunakan dengan alat bantu multi media berupa laptop dan LCD Proyektor untuk memudahkan pemahaman peserta dan supaya kegiatan tersebut menjadi lebih menarik.

#### 4 IMPLEMENTASI KEGIATAN

##### 4.1 Deskripsi Objek Pengabdian

Usaha sulaman bayangan yang menjadi objek pengabdian kami adalah usaha sulaman *Bougenville* yang berlokasi di pinggir jalan raya Jl. Padang – Painan Km 38 Kampung Pasar, nagari Barung-barung Belantai, Kecamatan Koto XI Tarusan.



Gambar 1. Papan nama usaha sulaman *Bougenville*



Gambar 2. Contoh produk baju kurung *Bougenville*

Pemilik usaha ini adalah ibu Ernawati, SPd., seorang guru pada SMPN 5 Koto XI Tarusan. *Bougenville* tidak hanya membuat sulaman bayangan asli tetapi juga sudah menghasilkan sulaman aplikasi dengan berbagai corak dan motif. Produk yang dihasilkan juga cukup beraneka macam, seperti mukenah, baju kurung, baju koko, selendang dan *Bougenville* juga bersedia membuat produk berdasarkan pesanan.

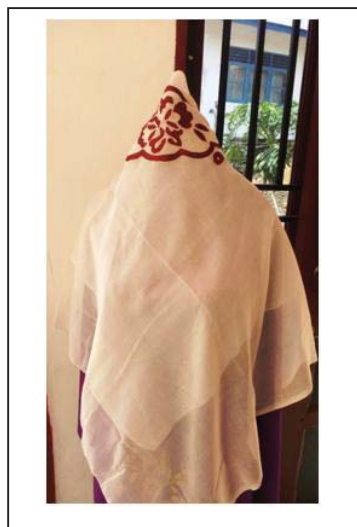
Ibu Erna biasanya mempekerjakan sekitar 15 orang pengrajin sulaman (anak jahit) ditambah dengan satu orang pembuat motif (tukang lukis). Mereka bekerja secara *freelance*. Saat pesanan banyak ibu Erna masih bisa menambah pengrajin dari masyarakat sekitar karena memang kerajinan sulaman bayangan ini sudah menjadi keterampilan tradisional bagi masyarakat Barung-barung Balantai.



Gambar 3. Contoh produk baju kurung *Bougenville*



Gambar 4. Contoh produk mukena *Bougenville*



Gambar 5. Contoh produk selendang *Bougenville*



Gambar 6. Contoh baju koko dan produk lainnya *Bougenville*



Para pengrajin ini diberi upah menurut tingkat kesulitan pekerjaannya. Makin rumit pengerjaan, makin besar upah yang mereka terima. Rata-rata upah pengrajin untuk sebuah baju adalah Rp 80.000,- sampai Rp 150.000,- yang biasa mereka selesaikan dalam waktu satu minggu. Biaya desain untuk tukang lukis adalah Rp 25.000,- sampai dengan Rp 35.000,- per helai baju. Produk yang sudah jadi dijual dengan harga mulai dari Rp 300.000,- sampai dengan Rp 550.000,-. Bahkan beberapa produk mukena yang bermutu bagus dengan nilai seni yang tinggi dijual dengan harga Rp 600.000,- sampai Rp 800.000,- karena membutuhkan waktu yang lebih lama untuk membuatnya yaitu sekitar satu bulan.

Kapasitas produksi usaha sulaman *Bougenville* sekitar 10 helai per minggu, berupa sulaman bayangan dan sulaman aplikasi. Produksi meningkat pada saat hari libur, lebaran dan pada saat ada iven-iven tertentu. Selain membuat sulaman untuk stok, ibu Erna juga membuat produk menurut pesanan konsumen.

Produk sulaman ibu Erna dipasarkan dengan cara memajang produk di showroom yang didirikan di halaman rumah beliau dan dari mulut ke mulut (*mouth to mouth marketing*). Sekali-kali ibu Erna mendapat kesempatan untuk mengikutsertakan produknya pada pameran-pameran lokal maupun nasional.

## 4.2 Implementasi Pengabdian

Dalam kegiatan pengabdian ini materi disampaikan dengan menggunakan metode penyuluhan dan pelatihan, yang diselingi dengan tanya jawab. Dalam pengabdian ini dilakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Tim pengabdian membangkitkan daya inovasi dan kreativitas anak jahit dalam berkarya sehingga mampu menghasilkan produk yang beragam dan mempunyai kualitas yang baik. Kepada anak jahit diingatkan bahwa dengan meningkatnya penjualan maka pasti akan berimbas kepada meningkatnya pendapatan mereka sebagai pengrajin. Penyuluhan selanjutnya diarahkan kepada masalah pemasaran. Selama ini, *Bougenville* masih menggunakan konsep pemasaran sederhana. Dengan kata lain, jangkauan pemasarannya masih sempit. Ditambah lagi dengan lokasi usaha yang jauh dari kota dan pusat keramaian menjadi suatu kendala tersendiri untuk menarik konsumen. Tim pengabdian membina pemilik usaha untuk menggiatkan pemasaran dengan usaha-usaha pemasaran yang belum dilakukan, seperti membuat kantong plastik dengan nama sendiri sebagai media promosi dan membuat kotak kemasan produk yang diberi merek usaha mitra sendiri. Kedua hal ini penting untuk memberi nilai tambah pada produk agar lebih bergengsi, dimana konsumen merasa membeli produk *Bougenville* “berbeda” dengan membeli produk yang sama di tempat lain. Kemudian tim pengabdian juga mengajak ibu Erna untuk memanfaatkan teknologi informasi sebagai sarana pengembangan usaha, yaitu melakukan penjualan secara *online*. Pemasaran *online* memudahkan dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat secara langsung.
2. Pelatihan keterampilan menyulam diadakan untuk mengatasi masalah belum meratanya kualitas hasil sulaman pengrajin. Pelatih menyulam akan memberikan pelatihan agar pengrajin dapat menghasilkan berbagai jenis produk dengan kualitas yang sangat baik.

## 4.3 Pembahasan

Setelah mendapat penyuluhan dan pelatihan dari tim pengabdian, para pengrajin memahami betapa pentingnya peningkatan kualitas dan keberagaman produk dalam usaha sulaman ini demi meningkatkan penjualan.

Para pengrajin menyadari pentingnya semangat dalam berkarya, bahwa karya yang mereka hasilkan itu bukan saja penting untuk meningkatkan taraf hidup mereka tetapi juga penting untuk

menjaga kelestarian sulaman daerah sebagai warisan budaya nenek moyang serta demi membuat kerajinan tradisional ini bisa lebih berkembang lagi.

Para pengrajin menjadi mengerti bahwa membuat produk sulaman yang berkualitas dan beragam bisa dijadikan sebagai suatu cara atau strategi dalam memenangkan persaingan dengan produk sejenis. Bahwa kualitas yang baik dan ragam produk yang menarik merupakan suatu strategi dalam memenangkan persaingan usaha.

Bertambahnya minat para pengrajin untuk berkarya sehingga mampu menciptakan suatu produk yang lebih atraktif, inovatif dan berkualitas tinggi sebagai suatu strategi mereka untuk mendapatkan keunggulan bersaing dalam rangka menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif.

## **5 KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

Setelah melakukan kegiatan pengabdian, kami menyimpulkan bahwa kegiatan pengabdian ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat, terutama bagi pemilik usaha maupun pekerja/pengrajin. Mereka berharap bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian ini mampu membawa perbaikan yang signifikan terhadap usaha dan kehidupan mereka.

Penyuluhan dan pelatihan yang diberikan mampu meningkatkan daya inovasi dan kreativitas anak jahit sehingga mereka mampu menghasilkan karya sulaman yang lebih inovatif, kreatif dengan kualitas yang lebih baik. Pemilik usaha sudah menempuh cara pemasaran seperti yang disarankan tim pengabdian sehingga diharapkan ke depannya jumlah pemesanan produk menjadi lebih meningkat dari pada sebelumnya.

Dalam pengabdian ini juga ditemukan kenyataan bahwa banyak pengrajin yang belum menggali potensi diri dan kreativitas mereka dalam berinovasi. Mereka biasanya meniru produk yang sudah ada saja atau produk yang memang terbukti laku di pasaran. Mereka juga tidak menyadari bahwa kemampuan mereka dalam inovasi produk atau modifikasi produk sangat penting dalam menentukan keunggulan bersaing sulaman bayangan produk mereka dengan produk perusahaan lain maupun dengan produk sulaman lainnya yang sangat banyak jenisnya, baik itu produk sulaman yang berada di Sumatra Barat sendiri maupun dengan produk sulaman dari daerah lain di Nusantara.

Para pengrajin menjadi mengerti bahwa desain sulaman yang lebih atraktif, inovatif dengan kualitas yang baik bisa dijadikan sebagai suatu strategi untuk mendapatkan keunggulan bersaing dalam rangka menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

## **5.2 Saran**

Disarankan kepada pemerintah dan lembaga terkait untuk bisa lebih memberi perhatian dan bantuan untuk ikut menjaga kelestarian sulaman daerah ini. Seperti, memberi bantuan permodalan atau pengadaan bahan menyulam, memberi pelatihan menyulam gratis, dan memperbanyak penyelenggaraan even/pameran/bazar sebagai ajang pemasaran produk sulaman daerah. Disarankan kepada pemerintah supaya lebih aktif membina pengrajin sulaman ini melalui pelatihan-pelatihan dan penyuluhan agar produk yang dihasilkan lebih bervariasi dan sesuai dengan perkembangan zaman.

Disarankan kepada pemerintah daerah untuk menghimbau pihak swasta agar ikut membantu keberadaan sulaman bayangan ini. Seperti dalam bentuk kerjasama menjadi relasi pemasaran, untuk memperluas jangkauan pemasaran sulaman bayangan ini.

Disarankan bagi para pemilik usaha sulaman daerah ini supaya lebih antusias lagi dalam mengikuti berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun perguruan tinggi. Hal ini penting untuk lebih memperkenalkan produk mereka kepada konsumen, dan saling bertemu dengan sesama pengrajin untuk bisa saling bertukar pikiran dalam usaha meningkatkan kualitas dan keragaman produk sulaman bayangan ini.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Dalam melaksanakan pengabdian kepada masyarakat ini, banyak pihak yang ikut membantu kami baik secara langsung maupun tidak langsung. Ungkapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ibu Dr. Rahmi Fahmy, SE, MBA, selaku Rektor Universitas Dharma Andalas Padang, Ibu Dr. Asniati, SE, MBA, Ak, CA, CSRA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas Padang, Bapak Dr. Heru Aulia Azman, S.Sos, MM, Ph.D selaku Ketua LPPM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas Padang, Rekan-rekan Staf Pengajar pada Universitas Dharma Andalas, mitra pengabdian kami, yaitu ibu Ernawati, SPd selaku pemilik usaha sulaman “*Bougenville*”, atas kerjasamanya selama pengabdian ini, dan juga kepada seluruh anggota masyarakat Kenagarian Barung-barung Balantai yang telah ikut membantu terlaksananya kegiatan ini.

#### **DAFTAR REFERENSI**

[hariansinggalang.co.id/sulaman bayangan cukup diminati](http://hariansinggalang.co.id/sulaman_bayangan_cukup_diminati)

[http://fashionpromagazine.com/eksistensi kriya sulam](http://fashionpromagazine.com/eksistensi_kriya_sulam)

<http://news.liputan6.com/read/275298/sulaman-bayangan-terbaik-se-asean>

<http://www.fiqhislam.com/content/fiqhislam/bisnis-dan-peluang/uniknya-sulam-bayangan-buka-peluang-usaha-baru>. Diakses pada tanggal 6 Agustus 2017