



## Pendampingan Pengembangan Produk Baru Kerajinan Kulit Ikan Pari untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha di Pasar Ekspor

Nurwidiana<sup>1</sup>, Asyhari<sup>1</sup>, Sam Farisa<sup>1</sup>

<sup>1</sup> LPPM, Universitas Islam Sultan Agung

Email: [nurwidiana@unissula.ac.id](mailto:nurwidiana@unissula.ac.id)

**Keywords:**  
handmade,  
product  
development  
, web based  
marketing

### Abstract

*Launching a new product is important to improve the company's competitiveness and revenue. White Blue is expanding its business by producing finished product for international market. Mentoring activities are conducted for developing product. There are seven stages for product development. The Handmade product concept is selected from the idea generation stage. Web based marketing will be applied for the marketing strategy. Mentoring activities are continued to attain the concept of product development. Training in production processes is providing for handmade methods according to the concept of selected product. Procurement of handmade production equipment is made to support production processes. Marketing training for web based marketing methods is given to support marketing so that the product of SMEs can be exported. The result of mentoring and training activities are: 1) SME's has the concept of product development, namely handmade product, 2) SME's has resources to produce handmade product, there are human resources, machinery and equipment, 3) The existence of online marketing the export market for SME's is increasing.*

### Abstrak

*Peluncuran produk baru merupakan hal penting untuk meningkatkan daya saing dan pendapatan perusahaan. IKM white blue berencana mengembangkan usaha dengan ekspor produk jadi berbahan dasar kulit ikan pari. Dilakukan pendampingan kegiatan pengembangan produk. Tahapan pengembangan produk yang dilakukan meliputi 7. Dari tahap pengembangan ide terpilih konsep produk handmade, dengan metode jahit tangan. Untuk strategi pemasaran yang akan diterapkan adalah dengan web based marketing. Pendampingan dilanjutkan untuk mewujudkan konsep pengembangan produk dengan memberikan pelatihan proses produksi dengan metode handmade. Untuk mendukung proses produksi dilakukan pengadaan alat produksi handmade. Sedangkan untuk mendukung pemasaran diberikan pelatihan pemasaran dengan metode web based marketing agar produk yang dihasilkan IKM dapat dipasarkan ke pasar ekspor. Dari kegiatan pendampingan dan pelatihan yang dilakukan diperoleh hasil 1) IKM telah memiliki konsep pengembangan produk yaitu produk handmade. 2) IKM memiliki sumber daya untuk memproduksi produk handmade berupa sumber daya manusia, mesin dan peralatan. 3) Dengan adanya media pemasaran online pemasaran produk IKM di pasar ekspor untuk produk jadi meningkat.*

## PENDAHULUAN

Kulit ikan pari atau nama saintifiknya *Gymura spp./Dasyatis spp*, merupakan primadona baru bagi pecinta seni kulit. Dengan karakter permukaan kulit berupa butiran mirip mutiara menempel pada bagian tengah kulit, merupakan daya tarik tersendiri saat diaplikasikan menjadi sebuah karya seni. Kulit ikan pari sangat digemari di Thailand, Korea Selatan, Cina, Jepang, dan Italia. Peluang ini ditangkap oleh pemilik IKM White Blue dengan menggeluti bidang penyamakan kulit ikan pari. Pada awal usahanya IKM White blue membeli kulit ikan pari segar yang banyak diperoleh di Semarang, kemudian melakukan proses penyamakan sehingga kulit pari menjadi kulit *crusting*. Kulit *crusting* tersebut dipasarkan baik ke pengrajin lokal maupun luar negeri dengan dijual melalui pengepul. Selain itu, IKM White Blue juga telah mulai mengembangkan produk dengan menjual produk jadi berupa dompet dan gantungan kunci dari bahan kulit ikan pari yang dikombinasikan dengan kulit sapi. Namun karena keterbatasan peralatan dan kemampuan yang dimiliki, proses pengerjaan produk akhir tersebut tidak dilakukan sendiri melainkan dikerjakan oleh rekanan yaitu IKM Zawa. Di IKM Zawa kulit ikan pari yang telah di pola akan digabungkan dengan kulit sapi dan dilakukan proses penjahitan dengan mesin jahit sehingga menjadi produk akhir yang diinginkan.

Pendampingan telah dilakukan pada ke dua IKM pengrajin kulit ikan pari tersebut untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Pada tahun pertama fokus pendampingan pada perbaikan kualitas hasil penyamakan yang dilakukan oleh IKM White Blue melalui redesain dan pembuatan mesin penyamak, sehingga sesuai dengan karakteristik kulit ikan pari. Sedangkan Pada tahun ke dua pendampingan difokuskan pada upaya pengembangan produk untuk meningkatkan daya saing IKM. Saat ini produk Ikan White Blue yang dapat diterima di pasar ekspor baru terbatas pada kulit *crusting*. Sedangkan produk jadi belum mampu menembus pasar ekspor.

Menjadi satu tantangan tersendiri untuk mampu menghasilkan produk jadi yang bermutu dan dapat diterima dipasar ekspor. Mengingat harga jual produk jadi berbahan kulit ikan pari di pasar luar negeri sangat tinggi maka bisa memberikan kontribusi margin yang relatif lebih besar dibandingkan sekedar menjual kulit *crusting* sebagai bahan setengah jadi. Untuk itu IKM White perlu melakukan pengembangan produk agar dapat menghasilkan produk jadi yang dapat diterima di pasar ekspor.

Peluncuran produk baru di pasar sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan keuntungan perusahaan. Perusahaan yang berhasil dalam mempercepat peluncuran produk baru ke pasar dibandingkan pesaing dapat memperoleh keuntungan untuk mendapatkan pasar yang lebih dominan. Menurut Kotler dan Armstrong (2010) pengembangan produk baru adalah pengembangan dari produk-produk asli, perbaikan produk, modifikasi produk, dan merek baru melalui upaya *Research and Development* (R&D) perusahaan itu sendiri. Tahap utama pengembangan produk baru adalah: *Idea Generation, Idea Screening, Concept Development and Testing, Marketing Strategy Development, Business Analysis, Product Development, Test Marketing, Commercialization*. Untuk mengatasi permasalahan pengembangan produk baru dan pemasarannya di IKM Mitra, maka program pendampingan pada tahun ke 2 ini difokuskan pada upaya pengembangan produk dimulai dari pengembangan konsep produk, desain produk, desain proses, hingga komersialisasi produk. Produk baru adalah hasil dari suatu inovasi. Menurut Trott (2002) pengembangan produk baru adalah proses mengubah peluang bisnis menjadi produk yang nyata. Maka pada tahap pengembangan konsep akan dianalisa konsep produk yang sesuai dengan selera pangsa

pasar luar negeri. Pada tahap desain produk akan dilakukan pendampingan untuk merancang bentuk produk sesuai dengan selera pasar. Dilanjutkan dengan desain proses untuk mendesain proses pembuatan produk yang telah dirancang meliputi kebutuhan sumber daya untuk memproduksi produk yang akan dikembangkan baik tenaga kerja, mesin, peralatan, dan *layout* produksi serta bahan baku.

Setelah mampu menghasilkan produk baru, maka IKM juga harus memiliki kemampuan memasarkan produk tersebut. Maka dilakukan pendampingan komersialisasi untuk produk memastikan produk IKM dapat sampai ke pasar. Mengingat pangsa pasar yang dituju adalah pasar ekspor maka diperlukan strategi pemasaran yang mampu menjangkau wilayah yang luas. Pemanfaatan teknologi informasi sebagai sarana pemasaran atau dikenal dengan *e-marketing* dirasa menjadi salah satu solusi yang tepat. Chaffey (2009) menyatakan bahwa internet marketing merupakan eksternal perspektif mengenai penggunaan internet bersamaan dengan media tradisional untuk memberikan layanan kepada pelanggan. Internet marketing juga disebut sebagai pemasaran web, pemasaran *online* atau pemasaran produk atau jasa melalui internet (Shukla, 2010). Diharapkan dengan penggunaan *e-marketing* bagi perusahaan mampu menjangkau berbagai konsumen dengan cakupan luas.

Luaran yang ditargetkan dari kegiatan pendampingan ini adalah IKM mampu menghasilkan produk jadi berbahan baku kulit ikan pari yang memiliki keunikan dan mampu memasarkannya di pasar internasional. Dengan peluncuran produk baru diharapkan IKM mampu meningkatkan pendapatannya dari hasil penjualan produk jadi yang dibuat tersebut.

## METODE

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan metode pendampingan dan pelatihan. Pendampingan dilakukan kepada IKM White Blue dan IKM Zawa pada kegiatan pengembangan produk. Setelah didapatkan konsep produk dilakukan pelatihan proses produksi yang diperlukan untuk mendukung pembuatan produk jadi sesuai dengan konsep terpilih. Pengadaan alat untuk proses produksi dan pelatihan pengoperasiannya. Serta yang terakhir dilakukan pelatihan marketing untuk membekali IKM dengan kemampuan komersialisasi produk yang telah dihasilkan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

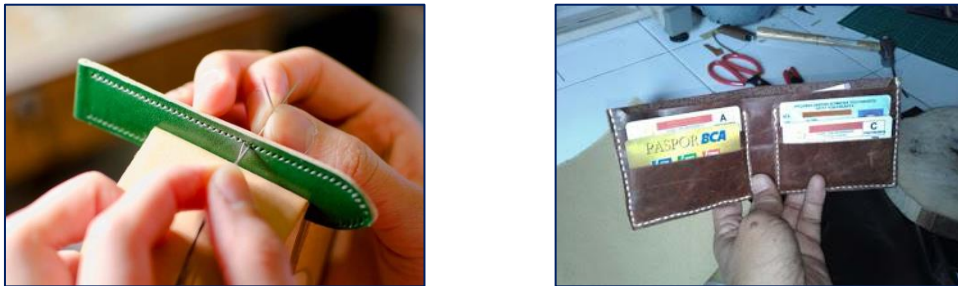
### 1. Pendampingan Pengembangan Produk

Tim berdiskusi dengan pemilik IKM mengenai pengembangan produk yang akan dilakukan. Semula produk yang dihasilkan IKM White Blue adalah bahan setengah jadi berupa kulit ikan pari *crusting*, serta produk jadi berupa berbagai jenis dompet yang proses penjahitannya dilakukan IKM Zawa. Pada tahap *idea generation*, tim dan pemilik IKM berdiskusi dan memunculkan dua ide konsep pengembangan produk kulit ikan pari.



**Gambar 1.** Diskusi pengembangan produk

Konsep 1 pembuatan produk jadi dengan kulit nabati, yaitu kulit yang disamak dengan bahan-bahan nabati tanpa bahan kimia. Konsep 2, produk jadi dibuat dengan metode *handmade*, yaitu penjahitan dilakukan dengan tangan. Dengan mempertimbangkan keterbatasan alat yang dimiliki dan melihat pangsa pasar ekspor cenderung menyukai produk-produk kerajinan yang dikerjakan dengan tangan, maka dari hasil *idea screening* terpilih untuk menjadikan produk kerajinan tangan / *handmade* sebagai konsep produk yang akan dibuat. Kerajinan tangan / *handmade* adalah : barang-barang hasil pekerjaan tangan bukan dengan mesin. Pada produk kulit ini, secara spesifik ditandai dengan pengerjaan jahitan untuk menyambungkan bagian kulit tidak menggunakan mesin jahit namun akan dikerjakan manual dengan jahit tangan.



**Gambar 2.** Model Jahit produk *handmade*

Jika menggunakan mesin jahit , maka proses menjahit kulit memerlukan 2 benang . Satu benang terletak di ujung jarum yang berlubang, benang yang lain tergulung di bobbin yang terletak di dalam mesin. Sedangkan pada proses menjahit *leather* dengan tangan hanya memerlukan satu benang saja dan dua jarum yang dipasangkan pada kedua ujung benang tersebut. Semua dilakukan dengan tangan, mulai dari pembuatan lubang yang diperlukan untuk menjahit menggunakan *leather iron prick*, *chisel*, atau kadang *awl*, dan setiap jahitan pun memerlukan ketekunan, fokus, konsistensi, dan kesabaran yang tinggi agar dapat terlihat rapi. Jahitan tangan memiliki kekuatan yang lebih baik karena hanya menggunakan satu benang. Dari segi estetika, jahitan mesin terlihat rapi, lurus, dan lebih tipis dibanding jahitan hasil tangan, tapi terdapat nilai seni dan unik dalam jahitan tangan yang mempunyai aksesoris khusus yang bergantung pada alat yang digunakan. Berdasarkan pertimbangan tersebut diputuskan produk jadi yang akan dikembangkan adalah konsep *handmade*.

Setelah melakukan terpilih *handmade* sebagai konsep pengembangan produk, maka kegiatan pengabdian selanjutnya difokuskan untuk membantu IKM mempersiapkan proses pembuatan produk baru tersebut. Beberapa hal yang harus

disiapkan untuk memulai produksi *handmade* yaitu sumber daya manusia, peralatan produksi dan bahan baku.

## 2. Pelatihan Proses Produksi *Handmade*

Pengerjaan produk kulit dengan konsep *handmade* memerlukan keahlian khusus. Selama ini sumber daya yang dimiliki IKM White Blue baru sebatas pada tenaga kerja bidang penyamakan dan pemolaan, belum memiliki tenaga kerja terampil bidang pengerjaan produk jadi (penjahitan). Maka dilakukan pelatihan pembuatan produk jadi dengan metode *handmade* untuk tenaga kerja IKM White blue. Pelatihan dilakukan di salah satu pengrajin kulit dengan spesialisasi *handmade*. Pada tahap awal 1 orang diikutkan dalam pelatihan intensif dilakukan selama 6 hari. Adapun materi pelatihan meliputi :

### a. Teknik Pembuatan Pola

Materi yang disampaikan meliputi dasar-dasar penentuan ukuran dan bagian-bagian pola. Ada 2 materi pola yang diajarkan yaitu pembuatan pola dompet dan pembuatan pola strap jam

### b. Teknik pemotongan bahan

Materi yang diberikan pada hari ke 2 meliputi cara pemotongan bahan sesuai pola yang sudah dibuat. Pada materi ini dijelaskan bagaimana memilih bagian kulit yang baik untuk digunakan sebagai produk, bagaimana memanfaatkan bahan kulit sehingga bisa dimanfaatkan semaksimal mungkin dan tidak banyak bagian kulit yang terbuang. Proses pemotongan harus dilakukan dengan presisi sehingga sesuai dengan pola yang telah dibuat.

### c. Teknik penjahitan

Proses penjahitan dilakukan untuk menggabungkan 2 bagian kulit. Jahitan harus lurus dan rapi. Maka diajarkan bagaimana teknik menjahit dengan metode *handmade*, dimulai dengan pembuatan garis jahit , pembuatan lubang jahit dan penjahitan dengan cara manual menggunakan 2 jarum jahit.

### d. Teknik pengerjaan tepian dan teknik finishing

Proses finishing dompet antara lain merapikan bagian sisi dompet bekas proses cutting, dilakukan pengamplasan dan pelapisan dengan wax sehingga tepian rapi. Kerapihan dan sentuhan estetika dalam finishing dompet harus dicurahkan setiap sisi karena merupakan salah satu faktor keindahan dompet

### e. Pembuatan strap jam *handmade*

Pembuatan strap jam hampir sama dengan pola pembuatan dompet yang membedakan yaitu bentuk pola dan ukuran standar untuk pola strap jam. Perbedaannya pada tahap finishing. Strap jam yang telah selesai proses penjahitan dilakukan proses pengamplasan dan proses pelapisan wax pada sisi-sisi strap. Setelah semua proses tersebut dilakukan tahap terakhir adalah pemasangan buckle sesuai ukuran strap yang dibuat.



### Gambar 3. Produk *handmade*

Dari pelatihan yang telah dilakukan maka IKM telah memiliki 1 orang tenaga kerja mampu membuat produk dengan metode *handmade*. Pada pengembangan produk yang dilakukan IKM telah mampu membuat produk berdesain unik dengan konsep *handmade* dengan bahan baku menggunakan kombinasi kulit ikan pari dan kulit sapi.

### 3. Pengadaan peralatan produksi

IKM White blue selama ini fokus pada proses penyamakan kulit. Sehingga belum memiliki peralatan proses pembuatan produk jadi. Maka untuk melakukan pengembangan produk dilakukan pengadaan peralatan proses produksi *handmade*.

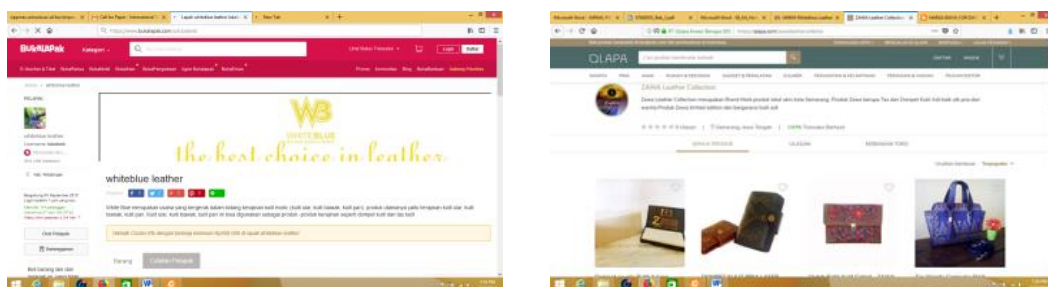
Selain alat untuk proses pembuatan produk *handmade* tersebut di atas, IKM white blue juga memerlukan alat yang berfungsi menipiskan kulit sapi yang digunakan juga sebagai material pembuatan produk jadi yaitu mesin seset. Mesin ini digunakan untuk menipiskan pinggiran kulit pada pola sehingga bila disatukan antara pola yang satu dengan pola yang lain maka tidak akan terlalu tebal dan sebagai tempat jahitan.



Gambar 4. Peralatan produksi

### 4. Web Based Marketing

Dengan sasaran pasar ekspor, maka tim pendamping mengarahkan IKM untuk menggunakan strategi pemasaran berbasis internet agar mampu menjangkau pasar global. Untuk itu dipilih media pemasaran dengan internet. Pelatihan dan pendampingan untuk melakukan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi. Melalui tahap pendampingan, IKM telah memiliki *website* dengan alamat <https://whiteblueleather.indonetwork.co.id/> untuk IKM White Blue dan <http://www.zawaleather.com/store> untuk IKM Zawa. Selain melalui web, IKM juga melakukan pemasaran melalui berbagai media online lainnya, yaitu: bukalapak, facebook, instagram, e bay dll.



Gambar 5. Online marketing

Melalui pemasaran online yang diterapkan IKM, mampu memberikan hasil yang signifikan terhadap pemasaran produk. Tercatat melalui pemasaran online ini IKM White blue telah menerima pemesanan produk dari beberapa Negara. Diantaranya dari USA, Dubai, Singapura. Bahkan konsumen dari USA telah beberapa kali melakukan repeat order produk kepada IKM White Blue. Selama semester 1 tahun 2018, telah tercatat 8 x melakukan penjualan ekspor, selain tetap melayani pembelian lokal. Kendala yang ada adalah, dengan peningkatan order produk *handmade* yang diterima IKM mengalami kesulitan dalam penyelesaian order. Hal ini dikarenakan masih terbatasnya tenaga kerja yang menguasai proses produksi *handmade* dan lamanya waktu pengerjaan dengan konsep *handmade* ini.

## KESIMPULAN

Kesimpulan dari program pengabdian ini bahwa melalui kegiatan pendampingan pengembangan produk maka IKM telah mampu menemukan konsep *handmade* sebagai ciri khas produk yang akan dikembangkan untuk bersaing di pasar ekspor. Pelatihan proses produksi *handmade* yang diberikan telah mampu memberikan bekal kepada IKM untuk memproduksi sendiri produk jadi yang akan dijual. Hal ini terbukti dengan banyaknya jenis produk *handmade* yang telah mampu dihasilkan dengan menerapkan *webbased marketing*, mampu menaikkan pemasaran ekspor dari IKM mitra. Dengan demikian, IKM harus mampu mengantisipasi meningkatnya jumlah produk yang harus diproduksi dengan menambah jumlah tenaga kerja yang memiliki keahlian proses produksi *handmade*. Selanjutnya, IKM juga harus mampu menjaga kualitas produk yang dihasilkan agar mampu memuaskan konsumen dan menjaga loyalitasnya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Direktorat Riset Dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset Dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, Dan Pendidikan Tinggi, LPPM Universitas Islam Sultan Agung (UNISSULA) Semarang, dan Seluruh pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chaffey, D. 2009. *E-Business and E-Commerce Management* (4th edition). New Jersey: Prentice Hall.
- David, F. R. 2009. *Manajemen Strategis Konsep (edisi 12)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P., & Armstrong, G. 2010. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Shukla, T. 2010. Factors affecting 'internet marketing' campaigns with reference to viral and marketing. *IUP Journal of Management Research*
- Trott, P. 2002. *Innovation Management and New Product Development*. London: Prentice Hall.