

BAB IV

HASIL PENELITIAN

Uraian dalam bab ini merupakan penyajian data hasil penelitian yang di peroleh di lapangan, berdasarkan wawancara mendalam, dokumentasi dan foto. Adapun penyajian data hasil penelitian di deskripsikan melalui dua pokok pembahasan yang meliputi : 1) paparan data penelitian, 2) temuan hasil penelitian.

A. Paparan Data Penelitian

1. Deskripsi Singkat Latar Objek Penelitian

a. Gambaran Umum Kelurahan Tanjungsari

Kelurahan Tanjungsari ini merupakan salah satu dari beberapa kelurahan yang ada di Kecamatan Sukorejo Kota Blitar Provinsi Jawa Timur. Kelurahan ini memiliki luas wilayah 2,46 km².⁷²Keadaan geografis Kelurahan Tanjungsari ini terdiri dari persawahan, peternakan, perkebunan, kerajina dan industri kecil, industri sedang dan besar, jasa dan perdagangan. Batas-batas wilayah di Kelurahan Tanjungsari yaitu sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara yang berbatasan dengan Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar.

⁷²Badan Pusat Statistik, *Luas Wilayah Menurut Kelurahan 2017*, <http://blitarkota.bps.go.id/2017/06/20/495/2-2-luas-wilyah-menurut-kelurahan-hlml> diakses pada tanggal 7 November 2019 pukul 10.00 WIB.

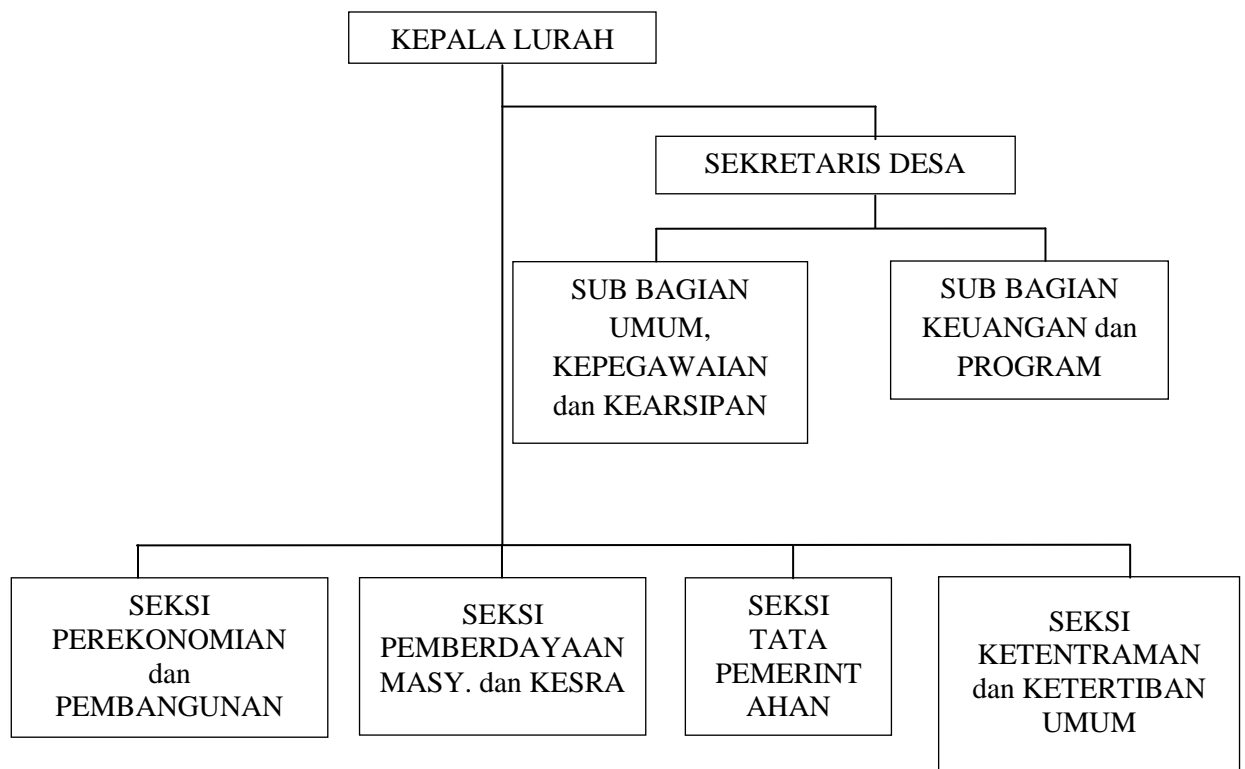
- 2) Sebelah Selatan yang berbatasan dengan Kelurahan Pakunden Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.
- 3) Sebelah Barat yang berbatasan dengan Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar.
- 4) Sebelah Timur yang berbatasan dengan Kelurahan Kauman Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.

b. Struktur Organisasi Pemerintahan Kelurahan Tanjungsari

Mengenai struktur organisasi Pemerintahan Kelurahan Tanjungsari dapat dilihat dari bagan berikut:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Pemerintahan Kelurahan Tanjungsari



Sumber: Pemerintahan Kelurahan Tanjungsari⁷³

2. Profil Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” Blitar

Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” didirikan pada tahun 2009 oleh Bapak Ismarofi dan Bapak Anas, dan saat ini sudah menjadi dua tempat yaitu milik Bapak Ismarofi dan Bapak Anas, dengan bentuk Usaha Dagang (UD). Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” bertempat di Jalan Glagah No. 48 Rt. 02 RW.09 Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar Jawa Timur. Sejarah berdirinya bermula dari ngobrol biasa antara Bapak Ismarofi dan Bapak Anas tentang banyak limbah batok kelapa di lingkungan sekitar dan mereka berinisiatif dari limbah tersebut bisa memiliki nilai jual dan dapat menyerap tenaga kerja dari warga sekitar. Seiring berjalannya waktu usaha tersebut berkembang dan dikenal banyak orang yang kemudian menjadi dua tempat milik Bapak Anas dan Bapak Ismarofi. Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” telah mempunyai legalitas usaha sejak tahun 2011 antara lain : SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), dan merek dagang Coco Art.

Filosofi pengambilan nama Coco Art untuk nama usahanya yaitu diambil dari bahasa Inggris yang berarti Seni Kelapa dengan tujuan agar mudah dimengerti dan diingat bukan hanya oleh orang

⁷³ Struktur Kepegawaian Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar, <http://kel-tanjungsari.blitar.go.id/web/web/pages/8/struktur-kepegawaian>, diakses pada tanggal 7 November 2019 pukul 12.27 WIB.

dalam negeri akan tetapi orang luar negeri juga. Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” saat ini memproduksi antara lain kalung, gelang, gantungan kunci, brosa, cangkir, tas dengan berbagai ukuran, dompet dan tempat lampu. Pangsa pasar penjualan produk Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” sebagian besar yaitu 60% untuk wilayah karisidenan Kediri yang meliputi wilayah Blitar, Kediri, Nganjuk, Trenggalek dan Tulungagung. Sedangkan yang 40% untuk wilayah luar Jawa Timur seperti langganan yang melakukan pemesanan ulang (*repeat order*).

Table 4.1
Berikut nama Karyawan di Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art”

No	Nama Karyawan	Tugas	Asal
1	Johan	Buat Media	Tanjungsari
2	Feri	Politori	Tanjungsari
3	Adi	Ngebor Motif	Tanjungsari
4	Juda	Ngebor Motif	Tanjungsari
5	Ekowati	Finishing	Tanjungsari
6	Sumiati	Finishing	Tanjungsari
7	Subaidi	Finishing	Tanjungsari

Sumber: Data Pegawai Kerajinan UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art Blitar⁷⁴

3. Visi-Misi

Visi

Berasal dari usaha kecil yang mempunyai keinginan besar menjadi sebuah usaha untuk pemberdayaan masyarakat sekitar.

Misi

Kerajinan ini dapat menjadikan kampung RW 09 menjadi sebuah wisata kampung batok yang mempunyai edukasi ataupun pelatihannya. Dan warga sekitar yang tidak berkecimpung didalam kerajinan dapat ikut membuat tempat wisata kuliner didalam kampung batok.

4. Tujuan dibetuknya Usaha Kerajinan Tas Batok Kelapa

- a. Untuk meningkatkan pendapatan ekonomi.
- b. Untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.
- c. Untuk menjadikan kampung yang memiliki tempat wisata yang beredukasi.

⁷⁴Data pegawai UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art Blitar.

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian ini merupakan hasil dari penelitian yang disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus penelitian. Berikut ini merupakan temuan hasil penelitiannya:

1. **Bagaimana strategi peningkatan kualitas produk dalam meningkatkan volume penjualan kerajinan tas batok kelapa di Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.**

Berdasarkan hasil wawancara, dokumentasi dan foto tentang analisis strategi peningkatan kualitas produk dalam meningkatkan volume penjualan kerajinan tas batok kelapa di kerajinan batok kelapa “Coco Art” kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar. Dalam meningkatkan volume produk penjualan atau pemasaran dapat bersaing di pasar, pengrajin harus memutar otak dengan kekreativitasannya agar kerajinan bisa bersaing di dunia pemasaran. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara tentang dimensi kualitas produk dengan Bapak Ismarofi. sebagai berikut pemaparannya :

“Kalau performanya itu sudah pasti ada lo mbak. Disini kami menjual tas dengan bahan daur ulang dari batok kelapa ini salah satu hal yang menjadikan tas kami memiliki performa dari pada tas pada umumnya. Dan setiap pembeli pasti akan tertarik memiliki karena keunikan dari bahan yang dibuat. Soal kenyaman disini tas terdiri dari berbagai macam ukuran mulai

dari yang kecil sampai besar fungsi nya pun juga sama seperti tas lain untuk menyimpan barang”⁷⁵

Hal senada juga diungkapkan oleh mbak Ririn selaku marketing :

“Disini tas nya itu bukan terbuat pada bahan yang sembarangan mbak dari limbah kemudian diolah menjadi sesuatu yang bernilai. Tentu tas disini memiliki performa tersendiri dari tas yang kulit, tas bahan sintesis, rajutan dan lain sebagainya”⁷⁶

Hal serupa diungkapkan bu Sumaiti selaku karyawan :

“Kalau performanya sendiri ya mbak menurut saya terletak pada keunikan yang ada pada tas karena terbuat dari limbah batok itu sehingga orang penasaran dengan tas batok”⁷⁷

Hal serupa pun juga diungkapkan Dina selaku pelanggan :

“Performanya ya itu mbak tasnya itu unik terbuat dari bahan beda dari yang lain dan saya sediri tertarik beli karena itu mbak”⁷⁸

Performa dalam suatu produk itu sangat diperlukan. Karakteristik sebuah produk juga dipertimbangkan oleh pemilik dalam membuat produk dan pelanggan dalam membeli produk. Disini performa tas batok menjadi primadona sendiri bagi

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku pemilik usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku bagian marketing usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Sumiati selaku karyawan usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

mereka yang menyukai keunikan, karena bahannya yang terbuat dari batok kelapa yang jarang ditemukan di kebanyakan pasar yang ada.

Keistimewaan dari produk juga hal yang dipertimbangkan untuk meningkatkan nilai jual suatu produk. Disini tas batok memiliki keistimewaan seperti hal yang dipaparkan Bapak Ismarofi :

*“Jelas ada keistimewaan nya mbak banyak dari luar daerah blitar bahkan luar pulau seperti dari Kalimantan yang memesan produk tas kami. bahkan saya juga baru pulang dari Papua mbak untuk memberikan pelatihan mengenai cara membuat tas dari limbah batok, kalau produk kami ini tidak istimewa tidak mungkin saya juga sampai diundang ke Papua untuk memberikan pelatihan mbak. Karena kami juga memilih bahan dari kain yang bagus mungkin bisa selisih 2000-5000 an mbak dari tas yang lain, jika tas lain kainnya agak kasar disini kami memakai kain yang halus mbak”. Dengan harga yang seisih 2000-5000 saya rasa itu juga tidak mahal karena kami menjaga kualitas yang baik”.*⁷⁹

Hal senada juga diungkapkan Mbak Ririn :

*“Untuk keistimewaan sendiri saya rasa tas batok ini sangat istimewa mbak terbukti dari pelanggan yang banyak tertarik dan membeli produk tas kami ini. Kami juga membuat tas dengan detail batok yang unik diukir dengan semenarik mungkin agar menjadi keistimewaan sendiri bagi pembeli maupun pelanggan”.*⁸⁰

Hal serupa diungkapkan Bu Sumiati :

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku pemilik usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku marketing Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

“Iya mbak istimewa ini tasnya saya juga dengan penuh ketelitian dan kehati-hatian, detailnya itu lo mbak dilihat itu bagus dan istimewa saya gak bosan mbak dengan tas ini”⁸¹

Hal yang sama diungkapkan Mbak Dina sebagai pelanggan :

“Istimewa mbak, saya itu suka dengan modelnya tas itu lo ada kaya etnic-etnic nya gitu. Saya suka mbak dengan model tas yang punya bahan yang terbuat dan desain nya lain dari yang lain mbak”⁸²

Memang tidak bisa dipungkiri produk yang memiliki keistimewaan tersendiri akan memikat hati para konsumennya. Terbukti dari pemaparan diatas keistimewaan terletak dari model tas batok di UD Kerajinan Coco Art Blitar yang tidak biasa dari yang lain dan konsumen tertarik pada keistimewaan model yang ada pada Tas Batok kelapa tersebut

Sebagaimana keistimewaan, keandalan dari sebuah produk juga dipertimbangkan dalam pembuatannya dari produsen dan memiliki seleksi tersendiri dari seorang konsumen, seperti yang dipaparkan Bapak ismarofi :

“Produk tas kami ini berbahan dasar dari batok mbak saya rasa rayap itu tidak akan suka jadi saya rasa ini awet, dan bisa dipertahankan istilahnya kualitas tasnya mbak. Maka dari itu saya berani membuat dan menjual tas dari batok

⁸¹ Hasil wawancara dengan Bu Sumiati selaku karyawan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁸² Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

*juga karena dari segi keawetan rayap itu tidak suka mbak, agar konsumen juga tidak kecewa dengan produk tas kami ini berhasil apa tidak dalam periode waktu tertentu di bawah kondisi tertentu”.*⁸³

Hal senada juga diungkapkan Mbak Ririn :

*“Bisa dindalkan mbak tas batok kami ini terbukti harga yang agak sedikit mahal juga kami pertimbangkan dari segi bahan yang dibuat, yang jelas rayap juga tidak akan suka jadi awet kan”.*⁸⁴

Hal serupa diutarakan Bu Sumiati :

*“Iya mbak ini tasnya bisa tasnya, awet rayap juga tidak suka ini pemilihan bahan yang dibuat juga yang awet”.*⁸⁵

Hal serupa diungkapkan Mbak Dina :

*“Katanya sih awet mbak ini bisa dipastikan kehandalan tas batok kelapa ini yang dimiliki, hewan kayak rayap itu juga nggak suka. Selain itu juga batoknya nggak gampang lepas ini mbak kuat banget”*⁸⁶

Dalam sebuah produk, dalam bahan pembuatan itu juga dipertimbangkan oleh seorang produsen, tidak boleh asal-asalan membuat suatu produk apabila berupa tas yang kegunaannya untuk

⁸³ Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku Pemilik Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku Marketing Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

⁸⁵ Hasil wawancara dengan Bu Sumiati selaku Karyawan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

menyimpan barang agar bisa dibawa kemana-mana tentunya dengan memiliki keandalan yang baik dan kuat dibawa kesana kemari walau ada hujan dan sebagainya, konsumen akan merasa senang dengan produk tas tersebut seperti yang ada pada tas batok kelapa.

Setelah mengetahui keandalan yang ada, seorang produsen juga harus menyesuaikan produk yang dibuat sesuai dengan keinginan pelanggannya. Kesesuaian produk terhadap spesifikasi juga harus dipertimbangkan berdasarkan keinginan pelanggannya, sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Ismarofi :

*“Iya mbak kami membuat spesifikasi tas juga berdasarkan model tas yang lagi kekinian dan digrandrungi oleh para pelanggan yang khususnya perempuan. Tidak mungkin kita membuat desain tas itu yang jadul dan tidak menarik. Kami juga mempersilahkan konsumen untuk memberikan kritik pada tas kami apabila belum sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Pasti sebelum beli mereka para konsumen akan melihat spesifikasi tas batok sudah sesuai apa belum dengan yang mereka harapkan”.*⁸⁷

Hal senada diungkapkan Mbak Ririn :

“Betul mbak, sebelum itu saya selaku marketing juga melihat pasar. Model dan spesifikasi yang mana yang diinginkan konsumen dan apa pelanggan. Kami juga tidak mau membuat mereka kecewa dengan tas batok kami. Atau mereka juga bisa Tanya lewat Media Sosial kami seperti WhatsApp Facebook, Web dan melihat spesifikasinya. Kebanyakan mereka juga

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku Pemilik Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

*Tanya-tanya dulu spesifikasinya sebelum membeli tas batok ini”.*⁸⁸

Hal yang sama juga diungkapkan Bu Sumiati :

*“Iya mbak ini spesifikasinya sesuai dengan yang para pelanggan minta, kalau tidak pasti mereka akan kecewa mbak.”*⁸⁹

Hal yang serupa diungkapkan Mbak Dina :

*“Iya mbak saya pasti lihat-lihat dulu mbak spesifikasinya, terus saya coba pantes nggak saya pilih-pilih lagi mana yang cocok dengan saya model tas nya, kalau cocok sesuai dengan spesifikasi nya saya beli mbak”.*⁹⁰

Memang tidak bisa dipungkiri bahwasanya konsumen sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk, mereka harus melihat spesifikasinya terlebih dahulu mereka mencoba-coba atau melihat produk-produk. Tetapi berbeda dengan produk yang ditawarkan oleh kerajinan tas batok kelapa pembeli lebih banyak melihat dari katalog ataupun datang langsung ke lokasi usaha tas kerajinan batok. Jika sekiranya mereka cocok mereka akan membeli produknya. Pemilik pun juga terus berusaha memberikan produknya dengan spesifikasi yang diinginkan konsumen agar pembeli meningkat.

⁸⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku Marketing Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Bu Sumiati selaku pelanggan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁹⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

Setelah membeli produk daya tahan produk juga dipertimbangkan dalam pembuatannya, konsumen juga akan mempertimbangkan daya tahan produk sebelum membeli kerajinan tas batok, sebagaimana yang diungkapkan Bapak Ismarofi :

“Untuk daya tahan produk kerajinan tas ini saya yakinkan mbak masalah harga juga kami nggak mahal InsyaAllah harga-harga dan kualitas sudah melebihi tapi kami kalau dipakai untuk daya tahan seumur hidup itu tidak menjamin mbak, tergantung penggunaan dari konsumen ada yang bisa bertahan sampai 5 Tahun juga ada dari konsumen kami. Kalau seumpama beli tas dengan harga Rp. 50.000 dalam waktu 2 tahun sudah rusak itu lumrah. Tapi harga dan daya tahan dari tas kami InsyaAllah sudah bagus dan meyakinkan pembeli”⁹¹

Hal senada diungkapkan Mbak Ririn :

“Kalau untuk daya tahan kerajinan tas batok kelapa sendiri ini bisa bertahan hingga tahunan lo mbak. Ya sesuai lah dengan bahan yang dibuat karena bahan baku yang digunakan bukan yang gemen-gemen sehingga daya tahan tas bisa sampai bertahun-tahun tapi kembali lagi cara penggunaannya kalau penggunaan baik, dirawat daya tahan juga akan lama”⁹²

Hal serupa diutarakan Bu Sumiati :

“Daya tahan nya lama lo ini mbak bisa sampai bertahun, harga tidak mahal amat daya tahan lama udah pasti kualitas nya bagus”⁹³

⁹¹ Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku pemilik Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

⁹² Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku Marketing Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁹³ Hasil wawancara dengan Bu Sumiati selaku Karyawan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

Hal yang sama diungkapkan Mbak Dina :

*“Iya mbak lama ini punya saya ada yang sampai lima tahun saya beli juga dari tahun 2014 atau 2015, makanya itu saya mau beli lagi mbak karena daya tahan tas nya itu bagus”.*⁹⁴

Agar volume penjualan meningkat daya tahan produk juga diperhatikan semakin tahan lama kualitas produk semakin bagus kualitas tersebut. Seperti halnya kerajinan tas batok kelapa ini memiliki daya tahan tas yang bagus dan sudah dibuktikan sendiri oleh konsumen. Tas batok kelapa di kerajinan batok kelapa coco art ini bisa dipastikan barang seperti tas bisa daya tahan penggunaan bisa sampai lima tahun.

Dalam hal berproduksi atau berwirausaha Kemampuan pelayanan menjadi hal yang dibutuhkan seperti halnya yang diungkapkan Bapak Ismarofi:

*“Soal pelayanan kami juga kami buat supaya pelanggan atau konsumen dapat puas dengan hasil kerajinan yang mereka dapatkan sebagai contoh jika barang yang digunakan ada kerusakan setelah dibeli itu bisa ditukarkan dengan yang lebih baik. Tapi sebelum itu kami memastikan kerajinan tas ini awet”.*⁹⁵

Hal senada diungkapkan Mbak Ririn :

⁹⁴ Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku pemilik Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

*“Ya tentu kami memperhatikan pelayanan kami terhadap konsumen mbak, agar konsumen juga tidak kecewa dengan pilihan membeli produk tas pada kami ini”.*⁹⁶

Hal serupa diungkapkan bu Sumiati :

*“Ya bagus kok mbak pelayanan disini.”*⁹⁷

Hal yang sama diungkapkan Mbak Dina :

*“Saya rasa bagus kok Mbak pelayanan disini, pemilik juga ramah terhadap pembeli karyawan pun juga begitu. Jika bertanya tentang keunggulan produk juga Pemilik menjawab dengan Ramah”.*⁹⁸

Kemampuan pelayanan di setiap dunia usaha itu diperlukan supaya para konsumen merasa dihargai hak nya sebagai seorang konsumen apabila ada keluhan-keluhan yang didapat setelah membeli sebuah produk. Perusahaan harus siap menerima segala keluhan dari yang didapat konsumen agar nanti bisa menjadi tolak ukur dimana hal yang harus diperbaiki dalam system pelayanan. Seperti halnya di Kerajinan Tas Batok Kelapa pemilik memperhatikan pelayanan yang baik untuk para konsemen agar konsumen senang berbelanja kerajinan tas batok di “Kerajinan Coco Art” Blitar disbanding tempat lain.

⁹⁶Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku Marketing Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁹⁷Hasil wawancara dengan Bu Sumiati selaku karyawan Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

⁹⁸Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

Estetika atau keindahan suatu barang juga hal yang perlu di rancang oleh produsen agar menarik minat konsumen dalam membeli seperti hal yang diungkapkan Bapak Ismarofi :

*“Dari model keindahan kerajinan tas ini kan dibuat dari karya tangan kan Mbak bukan dari mesin, jadi itu sudah memiliki nilai keindahan tersendiri karena dengan cara tradisional tapi hasil yang dihasilkan bagus tidak kalah dengan tas yang dibuat secara modern. Keunikan bahan dan cara pembuatan itu menjadi nilai estetika tersendiri”.*⁹⁹

Hal senada diungkapkan Mbak Ririn :

*“Estetikanya ada dong Mbak, ini kerajinan lo namanya kerajinan itu pasti memliki keindahan tersendiri mbak, karena dibuat dengan kelihaiian tangan tentunya memiliki nilai seni tersendiri Mbak walaupun banyak yang lebih modern”.*¹⁰⁰

Hal serupa diungkapkan Bu Sumiati :

*“Iya Mbak indah kok dan gak banyak orang yang bisa membuat dan berfikir mau buat tas dari Batok”.*¹⁰¹

Hal yang sama diungkapkan Mbak Dina :

*“Kalau itu saya emang sukanya barang yang punya estetika Mbak unik dan nyentrik gitu.Saya kagum suka aja dengan barang yang dihasilkan dari tangan manusia”.*¹⁰²

⁹⁹Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku pemilik Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitarpada tanggal 14 Desember 2019 .

¹⁰⁰Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku marketing Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitarpada tanggal 14 Desember 2019.

¹⁰¹Hasil wawancara dengan Bu SumiatikaryawanUsaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitarpada tanggal 14 Desember 2019 .

¹⁰²Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitarpada tanggal 14 Desember 2019.

Estetika tersendiri itu dibutuhkan dalam dunia usaha apalagi di bidang produksi atau pembuatan barang. Seperti halnya Kerajinan tas batok kelapa ini mempunyai nilai keindahan tersendiri karena dikerjakan dengan bahan yang unik, dikerjakan dengan tangan manusia dan konsumen tertarik dengan nilai seni tersebut.

Banyak pembeli yang tertarik ingin membeli produk kerajinan tas batok kelapa karena memiliki kualitas yang bagus meskipun memiliki selisih harga dengan produk milik orang lain. Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh Bapak Ismarofi berikut:

*“Ya mergo produk kami iki terus terang harga-harga kami itu dibanding dengan temen-temen yang lain itu harga agak tinggi sedikit, karena kualitas. Tapi kalau dihitung sebetulnya murah kami, seumpama kain, kalau diproduksi lain itukan kainnya itu agak kasar sedangkan diproduksi kami itu pakai kain yang halus, itu kan sudah berapa puluh ribu. Setting kami itu setting bagus yang lainnya itu dibawah kami. Biasanya itu harganya cuman selisih 2.000 – 5.000, tapi kan dari bahan bedanya begitu jauh tapi masih murah kami, karena kualitas kita itu bagus”*¹⁰³

Hal yang sama diungkapkan Mbak Ririn :

“Banyak yang suka sih mbak dengan produk tas batok ini konsumen banyak yang suka dengan kualitas yang disajikan

¹⁰³Hasil wawancara dengan Bapak Ismarofi selaku pemilik Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

*pada tas bisa dibawa kemana-mana dan bahannya bagus”.*¹⁰⁴

Hal yang serupa diungkapkan oleh Bu Sumiati:

*“Bagus no Mbak ini kualitasnya ndak usah ditanyakan lagi”.*¹⁰⁵

Hal senada yang diungkapkan oleh Mbak Dina:

*“Saya pilih beli disitu karena harga dan kualitasnya mbak, meskipun harganya memiliki selisih dengan yang lain. Mending pilih yang kualitasnya bagus dan tahan lama walaupun nggak sampek tahunan mbak”.*¹⁰⁶

Memang tidak bisa dipungkiri, bahwa konsumen membeli suatu produk itu harus melihat kualitasnya. Jika suatu produk tersebut memiliki kualitas yang bagus maka konsumen akan merasa tertarik untuk membeli produk tersebut dan jika produk tersebut memiliki kualitas yang kurang maka konsumen tidak akan tertarik dan akan membeli ditempat yang lain. Seperti yang ada di Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar yaitu kerajinan tas batok kelapa. Kerajinan tas batok kelapa tersebut memiliki kualitas yang bagus meskipun harga yang ditawarkan sedikit agak mahal. Tetapi para konsumen juga lebih memilih produk yang kualitasnya bagus meskipun memiliki selisih harga.

¹⁰⁴Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku marketing Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

¹⁰⁵Hasil wawancara dengan Bu Sumati selaku karyawan Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

¹⁰⁶Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019 .

2. Cara mengatasi kendala dan solusi dalam strategi peningkatan kualitas produk kerajinan tas batok kelapa yang dihadapi oleh UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar

Wawancara dilakukan dengan Bapak Ismarofi selaku pemilik Usah Kerajinan Tas Batok Kelapa di Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar dan beliau mengatakam bahwa :

“Untuk kendalanya disini itu tidak ada yang mendesain produk tas nya mbak,saya rasa bila ada yang bisa membuat desain itu saya sangat merasa terbantu. Sementara ini belum ada SDM yang mampu mendesain tas, sementara yang desain itu saya sendiri ataupun istri saya sambil cari inspirasi waktu ngopi atau lagi sendirian saya memikirkan desain tas yang pas. Sebenarnya saya itu butuh seseorang yang bisa untuk desain tas mbak, jadi disini kekurangan desainer dan saya membutuhkan itu. Serta persaingan usaha juga merupakan kendala bagi kami disini kan tidak hanya saya saja yang memproduksi kerajinan tas batok kelapa, maka kenapa sih di tempat saya itu disebut kampung batok, ya karena disini itu ada beberapa pengrajin batok kelapa yang menggeluti usaha di bidang yang sama. Untuk solusi kami berusaha memilih bahan kain yang bagus, agar produksi kerajinan tas batok kami meningkat dari segi kualitas dan paling baik diantara produk sejenis yang dihasilkan tempat produksi lain.”¹⁰⁷

Hal serupa juga diungkapkan Mbak Ririn :

*“Kalau untuk kendalanya desainer kuramg mbak masih membutuhkan seorang desainer lebih-lebih yang bisa buat desain bagus dari ini .Karena desainer yang bagus itu bisa meningkatkan kualitas produk kami dan tentunya bisa menaikkan volume penjualan kerajinan tas batok kelapa”.*¹⁰⁸

¹⁰⁷ Hasil wawancara dengan Bapak ismarofi selaku pemilik Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitarpada tanggal 14 Desember 2019.

¹⁰⁸ Hasil wawancara dengan Mbak Ririn selaku marketing Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitarpada tanggal 14 Desember 2019.

Hal senada diungkapkan Bu Sumiati :

*“Kendalanya desain masih butuh desainer”.*¹⁰⁹

Hal serupa diungkapkan Mbak Dina :

*“tidak tahu saya mbak.”*¹¹⁰

Dari jawaban diatas dijelaskan bahwa kendala yang dihadapi dalam strategi peningkatan kualitas produk guna meningkatkan volume penjualan kerajinan tas batok kelapa adalah yaitu kekurangan desainer produk tas. Dan untuk solusinya sementara pendesainan dilakukan sendiri oleh pemilik. Serta persaingan usaha juga merupakan kendala dimana tidak hanya Pemilik Batok Kelapa Coco Art saja yang menjadi pengrajin kerajinan tas batok tetapi ada pesaing lain di lingkungan rumah nya. Untuk solusi dalam persaingan usaha pemilik berusaha memilih bahan kain yang bagus guna menjaga kualitas agar peningkatan kualitas produk meningkat sehingga menaikkan volume penjualan.

Dilihat dari strategi peningkatan kualitas produk yang mempengaruhi peningkatan volume penjualan kerajinan tas batok kelapa, tentu akan memberikan dampak yang baik bagi perusahaan. Jika

¹⁰⁹ Hasil wawancara dengan Bu Sumiati selaku karyawan Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

¹¹⁰ Hasil wawancara dengan Mbak Dina selaku pelanggan Usaha Kerajinan Batok Kelapa Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar pada tanggal 14 Desember 2019.

produk memiliki kualitas yang bagus, maka volume penjualan akan meningkat. Dan jika produk memiliki kualitas produk yang rendah, maka volume penjualan tidak akan mengalami peningkatan atau mengalami penurunan. Seorang konsumen tentunya akan memilih suatu produk yang memiliki kualitas yang bagus dengan harga yang cukup terjangkau. Kenaikan harga, disebabkan dari naiknya harga bahan baku yang cukup terjangkau. Kenaikan harga, disebabkan dari naiknya harga bahan baku. Adapun peningkatan volume penjualan tiga tahun terakhir sebagai berikut :

Table 4.2

Data Penjualan Kerajinan Tas Batok Kelapa Tahun 2017

No	Bulan	Hari Kerja	Jumlah Jual/Bln	Harga Jual (Rp)	Jumlah Omzet (Rp)/Bln
1	Januari	24 Hari	1200 Unit Tas	25.000-125.000	20.000.000
2	Februari	24 Hari	1180 Unit Tas	25.000-125.000	19.500.000
3	Maret	24 Hari	1185 Unit Tas	25.000-125.000	19.625.000
4	April	24 Hari	1190 Unit Tas	25.000-125.000	19.750.000
5	Mei	24 Hari	1190 Unit Tas	25.000-125.000	19.750.000
6	Juni	24 Hari	1250 Unit Tas	25.000-125.000	21.250.000
7	Juli	24 Hari	1200 Unit Tas	25.000-125.000	20.000.000
8	Agustus	24 Hari	1200 Unit Tas	25.000-125.000	20.000.000
9	September	24 Hari	1200 Unit Tas	25.000-125.000	20.000.000
10	Oktober	24 Hari	1200 Unit Tas	25.000-125.000	20.000.000
11	November	24 Hari	1185 Unit Tas	25.000-125.000	19.625.000
12	Desember	24 Hari	1200 Unit Tas	25.000-125.000	20.000.000
TOTAL SETAHUN					239.500.000

Sumber: Penjualan Kerajinan Tas Batok Tahun 2017¹¹¹

Berdasarkan data diatas, dapat dipahami bahwa pada tahun 2017 UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art selama bulan Januari-Desember mengalami kenaikan dan penurunan yang rata-rata jumlah 1200 per bulan yaitu pada bulan Januari, Juli, Agustus, September dan Oktober. Dan paling banyak pada bulan Juni yaitu 1250 Unit Kerajinan Tas Batok, bulan-bulan lainnya mengalami penurunan penjualan. Semua dikerjakan dalam 24 Hari kerja per bulan. Dengan kisaran harga tas dari yang kecil seharga Rp. 25.000,00 dan yang besar seharga Rp. 125.000,00. Sehingga jumlah omzet yang diperoleh adalah Rp. 239.500,00 dalam 12 bulan di tahun 2017.

Table 4.3

Data Penjualan Kerajinan Tas Batok Kelapa Tahun 2018

No	Bulan	Hari Kerja	Jumlah Jual/Bln	Harga Jual (Rp)	Jumlah Omzet (Rp)/Bln
1	Januari	24 Hari	1440 Unit Tas	25.000-125.000	24.000.000
2	Februari	24 Hari	1425 Unit Tas	25.000-125.000	23.625.000
3	Maret	24 Hari	1420 Unit Tas	25.000-125.000	24.600.000
4	April	24 Hari	1432 Unit Tas	25.000-125.000	23.800.000
5	Mei	24 Hari	1440 Unit Tas	25.000-125.000	24.000.000
6	Juni	24 Hari	1470 Unit Tas	25.000-125.000	24.750.000
7	Juli	24 Hari	1440 Unit Tas	25.000-125.000	24.000.000
8	Agustus	24 Hari	1425 Unit Tas	25.000-125.000	23.625.000
9	September	24 Hari	1455 Unit Tas	25.000-125.000	24.375.000
10	Oktober	24 Hari	1440 Unit Tas	25.000-125.000	24.000.000

¹¹¹ Laporan Penjualan Produk Kerajinan Tas Batok Kelapa Pada Tahun 2017 diUD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.

11	November	24 Hari	1440 Unit Tas	25.000-125.000	24.000.000
12	Desember	24 Hari	1450 Unit Tas	25.000-125.000	24.250.000
TOTAL SETAHUN					289.025.000

Sumber: Penjualan Kerajinan Tas Batok Tahun 2018¹¹²

Berdasarkan data diatas, dapat dipahami bahwa pada tahun 2018 UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art penjualan kerajinan tas batok kelapa mengalami kenaikan dan penurunan penjualan kebanyakan mengalami kenaikan, dan kenaikan penjualan kerajinan tas batok kelapa paling banyak terjadi pada bulan Juni sebanyak 1470 unit tas per bulan. Penjualan paling sedikit terjadi pada bulan Maret yaitu sebanyak 1420 Unit Kerajinan Tas Batok Kelapa. Semua dikerjakan dalam 24 hari kerja, dengan kisaran harga tas dari yang kecil seharga Rp. 25.000,00 dan yang besar seharga Rp. 125.000,00. Sehingga jumlah omzet yang diperoleh adalah Rp. 289.025.000,00 dalam 12 bulan di tahun 2018.

Table 4.4

Data Penjualan Kerajinan Tas Batok Kelapa Tahun 2019

No	Bulan	Hari Kerja	Jumlah Jual/Bln	Harga Jual (Rp)	Jumlah Omzet (Rp)/Bln
1	Januari	24 Hari	1800 Unit Tas	30.000-150.000	35.000.000
2	Februari	24 Hari	1400 Unit Tas	30.000-150.000	32.000.000
3	Maret	24 Hari	1100 Unit Tas	30.000-150.000	23.500.000
4	April	24 Hari	900 Unit Tas	30.000-150.000	17.500.000

¹¹²Laporan Penjualan Produk Kerajinan Tas Batok Kelapa Pada Tahun 2018 di UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.

5	Mei	24 Hari	900 Unit Tas	30.000-150.000	17.500.000
6	Juni	24 Hari	1000 Unit Tas	30.000-150.000	20.500.000
7	Juli	24 Hari	1000 Unit Tas	30.000-150.000	20.500.000
8	Agustus	24 Hari	1100 Unit Tas	30.000-150.000	23.600.000
9	September	24 Hari	1000 Unit Tas	30.000-150.000	20.500.000
10	Oktober	24 Hari	1000 Unit Tas	30.000-150.000	20.500.000
11	November	24 Hari	950 Unit Tas	30.000-150.000	19.000.000
12	Desember	24 Hari	1000 Unit Tas	30.000-150.000	20.500.000
TOTAL SETAHUN					270.600.000

Sumber: Penjualan Produk Kerajinan Tas Batok Tahun 2019¹¹³

Berdasarkan data diatas, dapat dipahami bahwa pada tahun 2019 UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art penjualan kerajinan tas batok kelapa mengalami penurunan penjualan yang sangat signifikan, hanya bulan Januari saja yang mengalami penjualan terbanyak. Itu dikarenakan pada tahun-tahun tersebut menurut pemilik tahun-tahun yang mempengaruhi dunia usaha dikarenakan adanya pemilihan presiden pada tahun itu dan membuat ekonomi tidak stabil sehingga mempengaruhi volume penjualannya. Dengan kisaran harga tas dari yang kecil seharga Rp. 30.000,00 dan yang besar seharga Rp. 150.000,00. Sehingga omzet nya pun tidak begitu besar seperti biasanya yaitu Rp. 270.600.000,00 selama tahun 2019.

Berdasarkan dari ketiga table penjualan selama dari tahun 2017-2019 dapat disimpulkan bahwa ada peningkatan penjualan di tahun 2017-

¹¹³Laporan Penjualan Produk Kerajinan Tas Batok Kelapa Pada Tahun 2019 di UD. Kerajinan Batok Kelapa Coco Art Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar.

2018. Sedangkan di tahun 2019 penjualan turun dikarenakan adanya pilpres pada bulan April 2019. Sehingga berimbas pada usaha kerajinan tas batok kelapa tersebut. Dapat disimpulkan sebenarnya penjualan dari tahun ke tahun bisa meningkat jika keadaan ekonomi sedang stabil. Jika keadaan ekonomi tidak stabil dapat mempengaruhi penjualan di dunia usaha.

C. Analisis Data

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dengan pihak seperti pemilik usaha kerajinan tas batok kelapa, warga sekitar tempat usaha, konsumen di Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar tersebut bahwasanya keputusan merupakan sebuah tindakan yang dilakukan oleh seorang konsumen untuk membeli suatu produk. Setiap produsen mempunyai strategi tersendiri dalam memasarkan produk agar para konsumen itu memutuskan untuk membeli produknya.

1. Strategi peningkatan kualitas produk dalam meningkatkan volume penjualan kerajinan tas batok kelapa di Kerajinan Batok Kelapa “Coco Art” Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar

Dari hasil wawancara diatas menjelaskan bahwasanya terdapat banyak Strategi Peningkatan Kualitas Produk yang dilakukan Pemilik Kerajinan guna meningkatkan volume penjualan kerajinan tas batok kelapa diantaranya performa, keistimewaan, keandalan, konformasi, daya

tahan, kemampuan pelayanan, estetika dan kualitas yang dipersepsikan. Strategi pemasaran kerajinan tas batok kelapa yang dijual dalam meningkatkan volume penjualan di Kerajinan Batok Kelapa Coco Art yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, harga, system distribusi dan komunikasi pemasaran

Performa dalam suatu produk itu sangat diperlukan. Karakteristik sebuah produk juga dipertimbangkan oleh pemilik dalam membuat produk dan pelanggan dalam membeli produk. Disini performa tas batok menjadi primadona sendiri bagi mereka yang menyukai keunikan, karena bahannya yang terbuat dari batok kelapa yang jarang ditemukan di kebanyakan pasar yang ada. Keistimewaan kerajinan tas batok kelapa tentu mempunyai penilaian tersendiri bagi konsumen sehingga mencakup pangsa pasar luar daerah bahkan luar pulau, sedikit bahan yang agak mahal karena kerajinan tas batok kelapa milik pak Ismarofi memakai kain yang halus.

Seperti performa dan keistimewaan, keandalan suatu produk juga perlu diperhatikan produsen guna meningkatkan kualitas produknya seperti kerajinan tas batok kelapa ini yang terbuat dari batok kelapa, hewan hama seperti rayap tidak suka memakannya. Seperti keandalan, seorang produsen juga harus menyesuaikan produk yang dibuat sesuai dengan keinginan pelanggannya. Kesesuaian produk terhadap spesifikasi juga harus dipertimbangkan berdasarkan keinginan pelanggannya. Pada

kerajinan tas batok kelapa ini pemilik mempersilakan konsumen untuk memberi ide maupu kritik terhadap tas yang dibelinya. Daya tahan kerajinan tas batok ini juga mencapai tahunan, bisa sampai 5 tahun jika konsumennya merawat dengan baik. Ukuran waktu yang tidak cepat rusak untuk model tas yang dibuat dari bahan batok.

Selanjutnya seorang produsen juga harus memperhatikan kemampuan pelayanan terhadap konsumen agar konsumen merasa puas berbelanja disana tidak hanya dari segi kualitas saja. Kemampuan pelayanan di kerajinan batok kelapa coco art blitar ini baik, jika ada produk yang rusak pemilik usaha kerajinan batok kelaoa coco art Blitar siap untuk mengganti kerusakan tas batok kelapa yang telah dibeli konsumen. Seperti tentang estetika tas ini memiliki nilai dari seni nya yaitu kerajinan yang dibuat dari tangan manusia pengerjaannya tidak banyak membutuhkan alat-alat modern memiliki nilai estetika tersendiri. Kualitas yang dipersepikan pun bagus, memang kerajinan tas batok kelapa coco art ini memiliki harga yang sedikit lebih mahal tetapi produsen dapat memastikan jika kualitasnya sama seperti harga yang dijual walaupun berselisih dengan harga tas batok yang lain.

2. Kendala dan Solusi

Dari hasil wawancara diatas bahwa kendala bahwa kendala yang dihadapi dalam strategi peningkatan kualitas produk guna meningkatkan

volume penjualan kerajinan tas batok kelapa adalah yaitu kekurangan desainer produk tas. Dan untuk solusinya sementara pendesainan dilakukan sendiri oleh pemilik. Serta persaingan usaha juga merupakan kendala dimana tidak hanya Pemilik Batok Kelapa Coco Art saja yang menjadi pengrajin kerajinan tas batok tetapi ada pesaing lain di lingkungan rumah nya. Untuk solusi dalam persaingan usaha pemilik berusaha memilih bahan kain yang bagus guna menjaga kualitas agar peningkatan kualitas produk meningkat sehingga menaikkan volume penjualan.