



**ANALISIS FAKTOR PENYEBAB PENURUNAN PENJUALAN
ROTAN DAN UPAYA PENINGKATANNYA DI NAGARI PARU
KABUPATEN SIJUNJUNG**

SKRIPSI

*Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam*

Oleh:

ZALNOFRI
NIM. 2130305013

**PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
2025**



**ANALYSIS OF FACTORS CAUSING THE DECLINE IN
RATTAN SALES AND EFFORTS TO INCREASE THEM IN
PARU NAGARI SIJUNJUNG REGENCY**

THESIS

*As a Requirement to Obtain a Bachelor of Social Sciences Degree (S.Sos)
Study Program Islamic Community Development*

By:

ZALNOFRI

Student ID. 2130305013

**STUDY PROGRAM OF ISLAMIC COMMUNITY DEVELOPMENT
FACULTY OF USHULUDDIN, ADAB, AND DA'WAH
MAHMUD YUNUS STATE ISLAMIC UNIVERSITY
BATUSANGKAR
2025**



لزيادتها المبذولة والجهود الروطان مبيعات لانخفاض المسببة العوامل تحليل
سيجونونق مقاطعة ناجاري، بارو في

أطروحة

(سوس.إس) كشرط للحصول على درجة البكالوريوس
برنامج دراسة تنمية المجتمع الإسلامي

: بواسطة

زانوفري

٢١٣٠٣٠٥٠ ١ ٣,

برنامج دراسة تنمية المجتمع الإسلامي
كلية اوشولودين الادب والدعوة
جامعة محمود يونس الإسلامية الحكومية
باتوسانغكار
٢٠٢٥

ABSTRAK

Zalnofri. NIM 2130305013. Judul Skripsi “Analisis Faktor Penyebab Penurunan Penjualan Rotan Dan Upaya Peningkatannya Di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung”. Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar 2025.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah terjadinya penurunan penjualan produk rotan dari tahun 2017-2025 di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Skripsi ini membahas tentang Analisis Faktor Penyebab Penurunan Penjualan Rotan Dan Upaya Peningkatannya Di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Tujuan pembahasan ini untuk mendeskripsikan upaya yang dilakukan oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan produk rotan dan terjadinya penurunan angka penjualan produk rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*). Metode penelitian kualitatif melalui pendekatan deskriptif analisis untuk mendapatkan data-data dari permasalahan yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Teknik analisis data dilakukan dengan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan verifikasi dan penarikan kesimpulan. Untuk mengecek keabsahan data peneliti menggunakan triangulasi sumber dan teknik.

Temuan pada penelitian ini adalah penyebab terjadinya penurunan angka penjualan produk rotan yang pertama persaingan dengan produk alternatif, krisis ekonomi, kurang menariknya kualitas produk, dan kurangnya pemasaran. Selanjutnya upaya yang dilakukan pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan produk rotan yaitu melakukan peningkatan kualitas produk, partisipasi dalam pameran, pelatihan dan pengembangan keterampilan, membangun jaringan distribusi, dan melakukan pemasaran produk secara online.

Kata Kunci: Upaya, Pengrajin, Rotan

ABSTRACT

Zalnofri. NIM 2130305013. Thesis Title “Analysis of Factors Causing Decline in Rattan Sales and Efforts to Increase Them in Nagari Paru, Sijunjung Regency”. Islamic Community Development Study Program, Faculty of Ushuluddin Adab and Da'wah, State Islamic University (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar 2025.

The main problem in this thesis is the decline in sales of rattan products from 2017-2025 in Nagari Paru, Sijunjung Regency. This thesis discusses the Analysis of the Factors Causing the Decline in Rattan Sales and Efforts to Increase Them in Nagari Paru, Sijunjung Regency. The purpose of this discussion is to describe the efforts made by craftsmen to increase sales figures of rattan products and the decline in sales figures of rattan products in Nagari Paru, Sijunjung Regency.

The type of research used by the author is field research. Qualitative research methods through a descriptive analysis approach to obtain data from the problems studied. Data collection techniques used by researchers are observation, interviews and documentation. This study uses primary and secondary data sources. Data analysis techniques are carried out by data collection, data reduction, data presentation and verification and drawing conclusions. To check the validity of the data, researchers use triangulation of sources and techniques.

The findings of this study indicate that the causes of the decline in rattan product sales include competition with alternative products, the economic crisis, the lack of attractive product quality, and a lack of marketing. Furthermore, efforts made by craftsmen to increase rattan product sales include improving product quality, participating in exhibitions, training and skills development, building distribution networks, and conducting online product marketing.

Keywords: Effort, Craftsmen, Rattan

خلاصة

زالنوفري نيم ٢١٣٠٣٠٥٠١٣، عنوان الأطروحة "الجهود المبذولة لتحسين اقتصاد الأسرة من خلال مصنوعات الروطان في قرية بارو، مقاطعة سيجونجونج. برنامج دراسة تنمية المجتمع الإسلامي، كلية أشولو الدين الأدب والدعوة، الجامعة الإسلامية الحكومية محمود يونس باتوسانجكار ٢٠٢٥

المشكلة الرئيسية في هذه الرسالة هي انخفاض مبيعات منتجات الروطان بين عامي ٢٠١٧ و ٢٠٢٥ في ناجاري بارو، مقاطعة سيجونجونج. تناقش هذه الرسالة جهود تحسين الاقتصاد الأسري من خلال حرف الروطان، مع التركيز على دراسات حالة في ناجاري بارو، مقاطعة سيجونجونج. تهدف هذه المناقشة إلى وصف جهود الحرفيين لزيادة مبيعات منتجات الروطان، وأسباب انخفاضها في ناجاري بارو، مقاطعة سيجونجونج.

نوع البحث الذي استخدمه المؤلف هو البحث الميداني. استخدم الباحثون مناهج البحث النوعي من خلال منهج التحليل الوصفي لجمع البيانات من المشكلات المدروسة. أما تقنيات جمع البيانات التي استخدمها الباحثون فهي الملاحظة والمقابلات والتوثيق. تعتمد هذه الدراسة على مصادر بيانات أولية وثانوية. أما تقنيات تحليل البيانات فتشمل جمع البيانات، واختزالها، وعرضها، والتحقق منها، واستخلاص النتائج. وللتحقق من صحة البيانات، يستخدم الباحثون أسلوب التثليث في المصادر والتقنيات.

من خلال الأبحاث التي أجراها الباحثون في هذا المجال، يمكن الاستنتاج أن الحرفيين يتبعون عدة طرق لزيادة مبيعات منتجات الروطان، أولها تحسين جودة المنتج. ثانيًا، المشاركة في المعارض. ثالثًا، التدريب وتطوير المهارات. رابعًا، بناء شبكة توزيع. خامسًا، تسويق المنتجات عبر الإنترنت. علاوة على ذلك، وجد الباحثون أيضًا أسبابًا لانخفاض مبيعات منتجات الروطان، أولًا، المنافسة مع المنتجات البديلة. ثانيًا، الأزمة الاقتصادية. ثالثًا، جودة المنتج. وأخيرًا، ضعف التسويق.

الكلمات المفتاحية: جهد، حرفيون، خيزران

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL BAHASA INDONESIA	
HALAMAN JUDUL BAHASA INGGRIS	
HALAMAN JUDUL BAHASA ARAB	
BIODATA PENULIS	
ABSTRAK.....	i
ABSTRACT	ii
خلاصة.....	iii
KATA PENGANTAR.....	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Manfaat dan Luaran Penelitian	8
F. Defenisi Operasional	9
BAB II KAJIAN TEORI	13
A. Landasan Teori	13
1. Upaya	13
2. Ekonomi	15
3. Kerajinan Rotan.....	23
B. Penelitian Yang Relevan	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	31
A. Jenis Penelitian.....	31
B. Latar Dan Waktu Penelitian	32

C. Subjek Penelitian.....	32
D. Instrumen Penelitian.....	33
E. Sumber Data.....	33
F. Teknik Pengumpulan Data.....	34
G. Teknik Analisis Data	35
H. Teknik Penjamin Keabsahan Data	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	38
A. Hasil Penelitian	38
B. Pembahasan.....	80
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Penjualan Produk Rotan Dari Tahun 2017-2025.....	5
Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian.....	32
Tabel 4.1. Batas batas wilayah Nagari Paru Kec.Sijunjung	39
Tabel 4. 2. Jumlah Penduduk Nagari Paru pada Bulan	40
Tabel 4. 3. Jumlah Penduduk Menurut Umur Dan Jenis	41
Tabel 4. 4. Jumlah Tingkat Kesejahteraan Sosial.....	41
Tabel 4. 5. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencarian.....	42
Tabel 4. 6. Daftar Keadaan Sosial Nagari Paru.....	44

DAFTAR GAMBAR

Tabel 1. 1 Total Penjualan Rotan Tahun 2017-2025.....	6
Tabel 4. 1 Pemasaran Produk Secara Online.....	80

DAFTAR LAMPIRAN

1. *Lampiran 1* Kerangka Pedoman Wawancara
2. *Lampiran 2* Transkrip Wawancara
3. *Lampiran 3* Surat Izin Penelitian Kampus
4. *Lampiran 4* Balasan Surat Izin Penelitian Kampus
5. *Lampiran 5* Surat Selesai Penelitian
6. *Lampiran 6* Surat Tugas Pembimbing Proposal/Skripsi
7. *Lampiran 7* Surat Tugas Tim Seminar Proposal/Skripsi
8. *Lampiran 8* Surat Tugas Tim Penguji Skripsi
9. *Lampiran 9* Jadwal Konsultasi/Bimbingan Proposal/Skripsi
10. *Lampiran 10* Dokumentasi Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan satu-satu negara yang memiliki bahan baku rotan terbanyak di dunia sebanyak 85% sisanya berasal dari negara Asia lainnya seperti Filipina dan Vietnam (Fitri, 2022). Rotan berasal dari bahasa Melayu yang artinya nama dari sekumpulan jenis tanaman famili *Palmae* yang tumbuh memanjat, disebut “*Lepidocaryodidae*” adapun dari bahasa Yunani “*Lepidocaryodidae*” yang berarti mencakup ukuran buah (Akhirman, 2020). Kata rotan dari bahasa melayu diturunkan dari kata “*raut*” yang berarti mengupas atau mengulit dan menghaluskan. Banyak daerah-daerah di Indonesia dikenal sebagai daerah pengrajin, kerajinan yang sering ditemukan adalah kerajinan rotan. Contoh kerajinan rotan yang dihasilkan dapat berupa keranjang, tas, dan furniture. Kerajinan rotan cukup dikenal oleh masyarakat baik dari dalam maupun luar negeri (Solehah, 2023).

Rotan tersendiri terbuat dari tanaman merambat famili *Palmae* sebagai bahan pembuatan utamanya. Jenis tanaman ini tumbuh subur di kawasan Asia termasuk Indonesia. Indonesia memiliki hasil alam dari hutan yang sangat melimpah, sehingga kayu rotan ini sangat mudah ditemukan di Indonesia. Adapun kerajinan rotan terbesar di Indonesia terletak di Pulau Jawa, Kalimantan, Sumatera, Sulawesi, Papua dan NTB. Rotan punya peran penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia, khususnya dari sektor kehutanan. Ekspor rotan yang berasal dari Indonesia, kebutuhannya sudah tercapai 85% kelebihan dari rotan ini juga gampang lentur, kuat, dan mudah dibentuk. Selain itu, materialnya berbahan dasar murah, namun punya nilai estetika yang tinggi (Solehah, 2023).

Rotan merupakan salah satu komoditas bahan kerajinan yang umumnya disingkat HHBK (Hasil Hutan Bukan Kayu) rotan dapat dimanfaatkan sebagai kerajinan untuk kebutuhan mebel. Rotan biasanya

mempunyai ukuran yang relatif kecil, mempunyai diameter ukuran 2–5 cm, dengan ruas yang panjang rotan tidak memiliki rongga seperti bambu, persamaannya dengan bambu rotan memiliki duri duri yang panjang, keras dan tajam untuk melindunginya dari hewan herbivora rotan dilapisi oleh duri-duri panjang di sisi-sisinya, keras, dan tajam(Fitri, 2022).

Indonesia sebagai penghasil rotan terbesar di dunia bisa mencukupi kiranya 80% dari kebutuhan rotan dunia. Hutan Indonesia punya juga berbagai jenis tumbuhan rotan yang tinggi, ialah sebanyak 312 jenis rotan tumbuh di hutan Indonesia. Oleh keseluruhan 13 marga tumbuhan rotan di dunia, 8 marga diantaranya tumbuh di Indonesia. Begitu banyaknya bahan baku rotan yang terdapat di Indonesia(Putri & Wahyuningsih, 2021).

Rotan Indonesia menempati posisi yang sangat dominan di pasar dunia, menguasai 80% bahan baku rotan dunia. Jika dimanfaatkan dengan baik tentunya akan menjadi salah satu hasil hutan yang paling potensial di Indonesia dan sangat menguntungkan bagi para pelaku kerajinan rotan itu sendiri. Beberapa jenis rotan yang umumnya dapat diolah untuk menjadi kerajinan adalah jenis rotan Manao, Batang, Tohiti, Mandola, Tabu-Tabu, Suti, Saga, Lambang, Blubuk, Jawa, Pahit, Kubu, Lacak, Slimit, Cacing, Semambu, serta Pulut. Penggunaan rotan umumnya sebagai bahan baku untuk kebutuhan kerajinan mebel. Rotan terdapat sejumlah kelebihan dibandingkan kayu, seperti ringan, kuat, elastis, serta murah. Kekurangan utamanya ialah mudah terkena kutu bubuk(Fitri, 2022).

Sebagai negara yang mengalami perkembangan di sektor pembangunan, Indonesia memiliki penduduk di kawasan pedesaan yang menjadi prioritas dalam program memberikan kesejahteraan kepada masyarakat. Hal ini tidak terlepas dari masyarakat pedesaan yang terikat dengan stigma kemiskinan sehingga menjadi target utama dalam pembangunan pemerintah. Masyarakat desa cenderung kurang mengikuti perkembangan zaman yang saat ini semakin maju sehingga hidup dalam

kekerbatasan dan ketidakberdayaan terhadap kehidupan (Putri & Wahyuningsih, 2021).

Selain itu masyarakat desa juga cenderung kurang mendapatkan peningkatan keterampilan dan informasi yang aktual tentang perkembangan zaman saat ini sehingga semakin ketertinggalan mengalami dalam hal pencapaian kompetensi dan informasi yang terjadi saat ini. Atas dasar itulah pemerintah mencanangkan pembangunan di pedesaan. Hal tersebut dikarenakan pembangunan mutlak harus dilakukan untuk pemerataan kesejahteraan bagi masyarakat Indonesia. Salah satu aspek yang memerlukan pembangunan adalah sektor perekonomian yang memiliki pengaruh besar terhadap kelangsungan hidup masyarakat di Indonesia (Putri & Wahyuningsih, 2021).

Menurut (Ibrahima, 2018) peningkatan perekonomian pembangunan masyarakat pedesaan dilakukan dengan menggalakkan ekonomi kreatif yang terfokus pada pembangunan ekonomi skala besar. Hal ini menjadi prioritas pembangunan berjangka yang dilakukan pemerintah untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2009 mengatur tentang pemberdayaan ekonomi kreatif sebagai salah satu solusi untuk memulihkan perekonomian di Indonesia. Menurut (Akhirman, 2020) Pemberdayaan ekonomi kreatif menjadi suatu solusi untuk mengentaskan kemiskinan bagi masyarakat sekaligus menciptakan berbagai inovasi sejalan dengan konsep ekonomi baru yang mengacu pada pengoptimalan sumber sumber daya yang ada di suatu daerah.

Ekonomi kreatif menjadi solusi bagi kemajuan ekonomi karena dapat membuka lapangan kerja, meningkatkan penerimaan ekspor, sekaligus mempromosikan potensi dari berbagai daerah sehingga dapat menarik investor. Hal ini disampaikan oleh United Nations Conference on Trade and Development (organisasi utama majelis umum PBB dalam menangani isu perdagangan dan pembangunan) dan United Nations Development (organisasi memberikan multilateral bantuan Programme

paling teknis besar dan pembangunan di dunia) dalam laporannya tentang solusi yang bisa dilakukan untuk meningkatkan perekonomian suatu negara (Ibrahima, 2018).

Menurut (Akhirman,2020) ekonomi kreatif dapat menjadi solusi dalam promosi potensi budaya dan daerah yang memiliki kelimpahan sumber daya alam dan manusia. Ekonomi kreatif dapat menjadi kontributor terbesar dalam menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) suatu negara. Hal ini terbukti bahwa 7,44% dari total PDB Indonesia merupakan kontribusi dari sektor ekonomi kreatif yang telah menciptakan lapangan kerja sebanyak 12 juta sehingga memberikan pemasukan bagi devisa negara sebesar 5,80%. Angka ini bisa terus berkembang mengingat target yang dicanangkan dalam lima tahun kedepan.

Kabupaten Sijunjung merupakan sebuah Kabupaten di Sumatera Barat yang memiliki sejarah panjang sebagai penghasil sumber daya alam (SDA) rotan. Sejak zaman dahulu, rotan telah menjadi bagian penting dalam kehidupan masyarakat Sijunjung, baik untuk kebutuhan sehari-hari maupun untuk perdagangan (Zakaria et al., 2020). Pemanfaatan rotan di Sijunjung dimanfaatkan oleh masyarakat Sijunjung sejak berabad-abad lalu (Zakaria et al., 2020). Hal ini dibuktikan dengan adanya berbagai kerajinan tangan tradisional yang terbuat dari rotan, seperti tikar, topi, dan keranjang. Pada masa penjajahan Belanda, pemanfaatan rotan di Sijunjung semakin berkembang. Belanda melihat potensi besar dari rotan dan mulai mengeksploitasinya untuk perdagangan. Rotan dari Sijunjung diekspor ke berbagai negara di Eropa dan Asia, dan menjadi salah satu komoditas penting bagi perekonomian Hindia Belanda. Dengan upaya-upaya yang dilakukan, diharapkan industri rotan di Sijunjung dapat terus berkembang dan menjadi salah satu sumber pendapatan penting bagi masyarakat Sijunjung (Zakaria et al., 2020).

Nagari Paru Kabupaten Sijunjung juga memiliki potensi penghasil rotan yang banyak bahkan rotan-rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung ini banyak yang tidak dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar, bahkan kalau

diolah rotan ini bisa memberi dampak positif atau meningkatkan perekonomian masyarakat di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Di Nagari Paru, Kabupaten Sijunjung, terdapat seorang pengrajin rotan yang dikenal sebagai Bapak Sunarto. Dengan keterampilan dan dedikasinya, Bapak Sunarto telah berhasil mengembangkan usaha kerajinan rotan yang tidak hanya memberikan nilai ekonomi, tetapi juga melestarikan tradisi lokal. Saat ini, ia mempekerjakan tiga karyawan tetap, yang membantu dalam proses produksi berbagai macam produk rotan, mulai dari perabotan rumah hingga aksesoris. Usahanya telah resmi terdaftar dan memiliki surat izin usaha, yang menunjukkan komitmennya terhadap legalitas dan kualitas produk. Dengan pengalaman dan keahlian, Bapak Sunarto terus berupaya meningkatkan kualitas serta inovasi dalam setiap karya yang dihasilkannya, sekaligus memberdayakan masyarakat sekitar. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mendapatkan data penjualan produk kerajinan rotan Bapak Sunarto dari tahun 2017-2025.

Berikut data jumlah penjualan produk rotan Sunarto dari tahun 2017-2025 di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung:

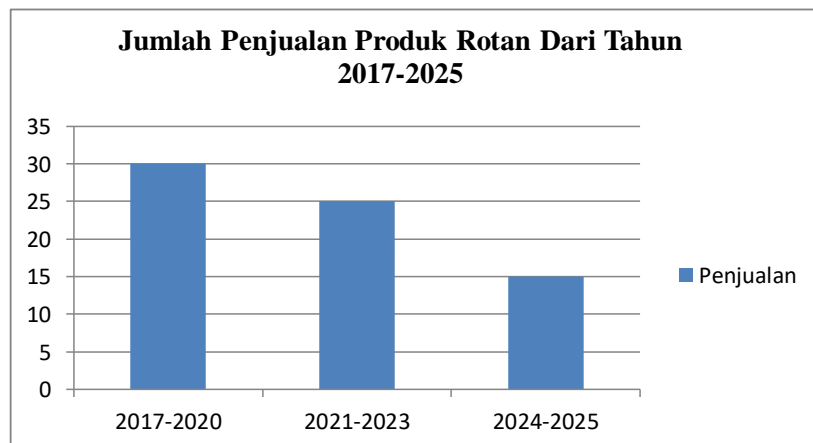
Tabel 1. 1 Jumlah Penjualan Produk Rotan Dari Tahun 2017-2025

No	Tahun	Produk Yang Terjual
1	2017	30
2	2018	30
3	2019	30
4	2020	30
5	2021	25
6	2022	25
7	2023	25
8	2024	15
9	2025	15
JUMLAH		225

Sumber : Pengrajin rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung tahun 2025

Tabel 1.1 menyajikan data mengenai jumlah penjualan produk rotan dari tahun 2017 hingga 2025. Dalam tabel tersebut, dapat dilihat bahwa penjualan produk rotan mengalami penurunan yang signifikan selama periode tersebut. Pada tahun 2017 hingga 2020, penjualan stabil di angka 30 unit per tahun, menunjukkan permintaan yang kuat dan konsisten terhadap produk rotan. Namun, pada tahun 2021, terjadi penurunan penjualan menjadi 25 unit, yang berlanjut hingga tahun 2023. Penurunan ini mencerminkan perubahan dalam preferensi konsumen, peningkatan persaingan dari produk alternatif, atau dampak dari faktor ekonomi yang lebih luas.

Selanjutnya, penjualan menurun drastis pada tahun 2024 dan 2025, masing-masing sebanyak 15 unit. Penurunan ini menunjukkan adanya tantangan yang lebih besar dalam mempertahankan daya tarik produk rotan di pasar. Secara keseluruhan, total penjualan produk rotan selama periode 2017 hingga 2025 mencapai 225 unit. Data ini mengindikasikan perlunya analisis lebih lanjut untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan, serta strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kembali permintaan produk rotan di masa depan.



Gambar 1. 1 Total Penjualan Rotan Tahun 2017-2025

Berdasarkan gambar 1.1 jumlah penjualan produk rotan di atas terjadinya penurunan penjualan produk rotan dari tahun 2017 hingga 2025, seperti yang ditunjukkan dalam gambar, memberikan dampak yang signifikan terhadap ekonomi keluarga di Nagari Paru, Kabupaten Sijunjung. Jumlah penjualan yang stabil pada 30 unit selama empat tahun pertama, kemudian menurun menjadi 25 unit dan akhirnya mencapai 15 unit pada tahun 2024 dan 2025, mencerminkan tantangan yang dihadapi oleh pengrajin rotan. Penurunan ini mengakibatkan berkurangnya pendapatan bagi yang bergantung pada industri ini, sehingga mereka mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan dasar seperti pangan, pendidikan, dan kesehatan. Dampak ini tidak hanya terbatas pada individu, tetapi dapat memperburuk kondisi ekonomi komunitas secara keseluruhan, dan mengubah dinamika sosial yang ada. Dengan demikian, penurunan penjualan produk rotan sangat berpengaruh pada kesejahteraan dan stabilitas ekonomi di Nagari Paru.

Berdasarkan permasalahan dari latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut yang berjudul **“Analisis Faktor Penyebab Penurunan Penjualan Rotan Dan Upaya Peningkatannya Di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi fokus penelitian adalah penyebab terjadinya penurunan penjualan dan upaya yang ditempuh pengrajin untuk meningkatkan penjualan produk rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apa faktor penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung?
2. Bagaimana upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung ?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan faktor penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung
2. Untuk menjelaskan upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademis

Secara akademis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan keilmuan di Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam (PMI). Selain itu, penelitian ini diharapkan memberikan informasi yang berguna mengenai kerajinan rotan untuk masyarakat, serta menjadi referensi bagi penulis lain di masa depan.

b. Manfaat Praktis

Analisis faktor penyebab penurunan penjualan rotan dan upaya peningkatannya di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung, memberikan manfaat praktis berupa peningkatan pendapatan yang membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kerajinan rotan juga memberdayakan masyarakat, khususnya perempuan, dengan mengembangkan keterampilan anyaman yang dapat menjadi sumber penghasilan alternatif selain bertani. Pemanfaatan teknologi digital seperti facebook dapat memperluas pemasaran

produk sehingga meningkatkan omset dan jaringan pasar. Pendapatan dari kerajinan ini mendorong pengelolaan keuangan keluarga yang lebih baik dan menjaga stabilitas ekonomi. Selain itu, usaha kerajinan rotan berkontribusi pada pelestarian budaya dan penguatan ekonomi lokal melalui produk bernilai jual tinggi. Dengan demikian, kerajinan rotan tidak hanya meningkatkan kesejahteraan keluarga secara langsung tetapi juga memperkuat ekonomi masyarakat secara berkelanjutan

2. Luaran Penelitian

Dapat ditampilkan dan dipresentasikan pada forum seminar Nasional serta diterbitkan pada jurnal ilmiah Kampus UIN Mahmud Yunus Batusangkar.

F. Defenisi Operasional

1. Upaya

Menurut Tim Penyusun Departemen Pendidikan Nasional (2008) Upaya adalah usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu maksud, mencegah Upaya adalah usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu maksud, mencegah suatu usaha yang dilakukan dengan maksud tertentu agar semua permasalahan yang ada dapat terselesaikan dengan baik dan dapat mencapai tujuan yang di harapkan.

Menurut Poerwadarminta (2006), “upaya adalah usaha untuk menyampaikan maksud, akal dan ikhtiar. Upaya merupakan segala sesuatu yang bersifat mengusahakan terhadap sesuatu hal supaya dapat lebih berdaya guna dan berhasil guna sesuai dengan yang dimaksud, tujuan dan fungsi serta manfaat suatu hal tersebut dilaksanakan”. Upaya sangat berkaitan erat dengan penggunaan sarana dan prasarana dalam menunjang kegiatan tersebut, agar berhasil maka digunakanlah suatu cara, metode dan alat penunjang lainnya.

2. Peningkatan Ekonomi

Islam merumuskan suatu sistem ekonomi yang berbeda dari sistem-sistem lainnya. Hal ini karena ekonomi Islam memiliki akar

dari syariah yang menjadi sumber dan panduan bagi setiap muslim dalam melaksanakan aktivitasnya. Islam mempunyai tujuan-tujuan syariah (Maqosid Asy-Syari'ah) serta petunjuk operasional (strategi) untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan-tujuan itu sendiri selain mengacu pada kepentingan manusia untuk mencapai kesejahteraan dan kehidupan yang lebih baik, juga memiliki nilai yang sangat penting bagi persaudaraan dan keadilan sosial ekonomi, serta menuntut tingkat kepuasan yang seimbang antara kepuasan materi dan ruhani.

Ekonomi Islam adalah sebuah sistem ilmu pengetahuan yang menyoroti masalah perekonomian. Sama seperti konsep ekonomi konvensional lainnya. Hanya dalam sistem ekonomi ini, nilai-nilai Islam menjadi landasan dan dasar dalam setiap aktivitasnya.

Menurut Sadono Sukirno (1996), pertumbuhan dan pembangunan ekonomi memiliki definisi yang berbeda, yaitu pertumbuhan ekonomi ialah proses kenaikan output perkapita yang terus menerus dalam jangka panjang. Terdapat beberapa faktor yang mendorong dan mempengaruhi pertumbuhan ekonomi ialah pengeluaran pemerintah yang mana merupakan salah satu instrument kebijakan fiskal, hal ini merupakan salah satu bentuk peran pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi mengoptimalkan pengeluaran dengan pemerintah terhadap sektor-sektor yang produktif sehingga mendorong kegiatan ekonomi dan pertumbuhan ekonomi.

Dengan demikian makin tingginya pertumbuhan ekonomi biasanya makin tinggi pula kesejahteraan masyarakat, meskipun terdapat indikator yang lain yaitu distribusi pendapatan. Keberhasilan pembangunan suatu daerah dapat dilihat dari tingkat pertumbuhan ekonominya.

Dapat disimpulkan bahwa ekonomi keluarga adalah suatu kajian tentang upaya manusia dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhannya melalui aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh seseorang yang

bertanggungjawab atas kebutuhan dan kebahagiaan bagi kehidupannya.

Ekonomi berperan sebagai upaya dalam membebaskan manusia dari cengkaman kemelaratan. Dengan ekonomi yang cukup atau bahkan tinggi, seorang akan dapat hidup sejahtera dan tenang, sehingga orang yang jiwanya tenang akan berpeluang secara baik supaya meraih kehidupan yang lebih baik pula.

Jadi Ekonomi keluarga adalah kondisi keuangan keluarga yang ditentukan oleh pendapatan, kekayaan, dan pekerjaan orang tua, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup anggota keluarga sesuai kemampuan dan status sosialnya

3. Kerajinan Rotan

Menurut KBBI, kerajinan berasal dari kata “rajin”, yang artinya suka bekerja, getol atau yang sering sekali dilakukan. Artinya kerajinan merupakan perihal rajin, juga pengalaman dengan ketekunan yang menghasilkan berbagai barang, perabot, hiasan atau barang-barang lain yang artistik. Kerajinan adalah sifat dari rajin manusia dan ketekunan manusia yang memiliki tangan terampil untuk menciptakan suatu benda, sehingga tangan itu akan menjadi terlatih dan lebih kreatif, dan keterampilan tangan manusia yang dapat didukung oleh alat-alat sederhana yang mengutamakan keterampilan dari pada ekspresi, karena kerajinan merupakan suatu kegiatan ekonomi, maka usaha ekonomi, usaha kerajinan dikategorikan dalam usaha industri yang belum memasuki tingkat pabrik, baru pada tingkat kerajinan rumah tangga dan industri. Dalam pengertian di atas dapat dikatakan bahwa kerajinan merupakan sebuah seni yang dilakukan seseorang dalam mengembangkan bakat sehingga dapat menghasilkan sebuah usaha. (Sakdiah & Sista Ningsih, 2022)

Kemudian rotan merupakan salah satu tumbuhan hutan yang mempunyai nilai komersil yang cukup tinggi, selain itu juga sebagai

sumber devisa negara yang pemanfaatannya banyak melibatkan petani. Dari pengertian di atas, dapat diketahui bahwa rotan ialah tanaman yang biasa digunakan oleh para pengrajin dalam membuat sebuah kerajinan tangan, dengan berbagai macam bentuk kerajinan yang dapat dihasilkan oleh pengrajin itu sendiri. Karena rotan memiliki manfaat dan kegunaan tersendiri bagi masyarakat terutama pengrajin anyaman rotan. (Sakdiah & Sista Ningsih, 2022)

Jadi pengrajin rotan adalah orang yang pekerjaannya membuat barang-barang kerajinan atau orang yang mempunyai keterampilan berkaitan dengan kerajinan tertentu. Seperti kelompok pengrajin bahan baku rotan. (Ryki Wijaya Saputra, 2022) .

Berdasarkan pengertian yang terdapat dalam istilah-istilah di atas, yang penulis maksud dalam judul ini adalah faktor penyebab terjadinya penurunan angka penjualan dan upaya pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan dalam mengatasi masalah peningkatan ekonomi di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam mengenai faktor penyebab terjadinya penurunan angka penjualan dan upaya pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Upaya

a. Pengertian Upaya

Menurut Tim Penyusun Departemen Pendidikan Nasional (2008) Upaya adalah usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu maksud, mencegah Upaya adalah usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu maksud, mencegah suatu usaha yang dilakukan dengan maksud tertentu agar semua permasalahan yang ada dapat terselesaikan dengan baik dan dapat mencapai tujuan yang di harapkan.

Menurut Poerwadarminta (2006), “upaya adalah usaha untuk menyampaikan maksud, akal dan ikhtiar. Upaya merupakan segala sesuatu yang bersifat mengusahakan terhadap sesuatu hal supaya dapat lebih berdaya guna dan berhasil guna sesuai dengan yang dimaksud, tujuan dan fungsi serta manfaat suatu hal tersebut dilaksanakan”. Upaya sangat berkaitan erat dengan penggunaan sarana dan prasarana dalam menunjang kegiatan tersebut, agar berhasil maka digunakanlah suatu cara, metode dan alat penunjang lainnya.

Upaya sangat berkaitan erat dengan penggunaan sarana dan prasarana dalam menunjang kegiatan tersebut, agar berhasil maka digunakanlah suatu cara, metode dan alat penunjang yang lain. Dapat menyimpulkan bahwa pengertian dari upaya adalah suatu kegiatan atau usaha dengan menggunakan segala kekuatan yang ada dalam mengatasi suatu masalah.

Dalam Kamus Etimologi kata Upaya memiliki arti yaitu yang didekati atau pendekatan untuk mencapai suatu tujuan (Ngajenan: 1990). Sedangkan dibuku lain menjelaskan bahwa pengertian upaya yaitu suatu usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu maksud, memecahkan persoalan, dan mencari jalan keluar.

Dalam Kamus Besar bahasa Indonesia menyebutkan pengertian upaya adalah tindakan yang dilakukan seseorang untuk mencapai apa yang diinginkan atau merupakan suatu strategi. Upaya adalah aspek yang dinamis dalam kedudukan (status) terhadap sesuatu, apabila seseorang melakukan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka ia menjalankan suatu upaya (Nugroho, 2021). Upaya dijelaskan sebagai usaha (syarat) suatu cara, juga dapat dimaksud sebagai suatu kegiatan yang dilakukan secara sistematis, terencana terarah untuk menjaga sesuatu hal agar tidak meluas atau timbul (Zaenudin, 2022).

Menurut (Nugroho, 2021) mengungkapkan bahwa upaya merupakan usaha, akal, ikhtiar (untuk mencapai suatu maksud). Dalam setiap upaya yang dilakukan oleh seseorang bertujuan untuk mencegah sesuatu yang dianggap tidak diperlukan atau mengganggu agar bisa dicarikan jalan keluarnya.

Jenis-jenis upaya yaitu :

- 1) Upaya preventif memiliki konotasi yaitu sesuatu masalah atau suatu hal yang berusaha untuk dicegah. Adapun sesuatu yang dimaksud itu mengandung bahaya baik bagi lingkup personal maupun global.
- 2) Upaya preservatif yaitu memelihara atau mempertahankan kondisi yang telah kondusif atau baik, jangan sampai terjadi keadaan yang tidak baik.
- 3) Upaya kuratif adalah upaya yang bertujuan untuk membimbing seseorang kembali kepada jalurnya yang semula, menjadi seseorang bermasalah menjadi seseorang yang bisa menyelesaikan masalah dan terbebas dari masalah. Upaya ini juga berusaha untuk membangun rasa kepercayaan diri seseorang agar bisa bersosialisasi dengan lingkungannya.
- 4) Upaya adaptasi adalah upaya yang berusaha untuk membantu terciptanya penyesuaian antara seseorang dan lingkungannya sehingga dapat timbul kesesuaian antara pribadi seseorang dan lingkungannya.

Dari kesimpulan diatas bahwa upaya merupakan suatu usaha terhadap suatu hal supaya dapat lebih berdaya guna dan berhasil guna sesuai dengan maksud, tujuan dan fungsi serta manfaat suatu hal tersebut dilaksanakan.

2. Ekonomi

a) Pengertian Peningkatan Ekonomi

Menurut (Jannah, 2020) pertumbuhan ekonomi merupakan masalah perekonomian jangka panjang. Simon Kuznet mendefinisikan pertumbuhan ekonomi adalah kemampuan suatu negara untuk menyediakan semakin banyak jenis barang-barang ekonomi kepada penduduknya, kemampuan ini tumbuh sesuai dengan kemajuan teknologinya dan penyesuaian kelembagaan dan ideologis yang diperlukan pertumbuhan ekonomi merupakan fenomena penting yang dialami dunia belakangan ini. Pertumbuhan ekonomi menandakan kenaikan pada output suatu negara yang akan berpengaruh pada pemenuhan kebutuhan masyarakat akan barang dan jasa. Perekonomian Indonesia diharapkan terus membaik dengan terus meningkatnya pertumbuhan ekonomi. Proses pertumbuhan ekonomi tersebut dinamakan sebagai Modern Economic Growth. Pada dasarnya, pertumbuhan ekonomi diartikan sebagai suatu proses pertumbuhan output perkapita dalam jangka panjang. Hal ini berarti dalam jangka panjang, kesejahteraan tercermin pada peningkatan output perkapita yang sekaligus memberikan banyak alternatif dalam mengkonsumsi barang dan jasa, serta diikuti oleh daya beli masyarakat yang semakin meningkat (Jannah, 2020).

Menurut Lincoln (1997), pertumbuhan ekonomi diartikan sebagai kenaikan GDP/GNP tanpa memandang apakah kenaikan tersebut lebih besar atau lebih kecil dari tingkat pertumbuhan penduduk, dan apakah terjadi perubahan struktur ekonomi atau tidak. Pertumbuhan ekonomi sebagai sebuah proses peningkatan output dari

waktu ke waktu menjadi indikator penting untuk mengukur keberhasilan pembangunan suatu Negara(Jannah, 2020).

Menurut Sadono Sukirno (1996) dalam (Jannah, 2020) , pertumbuhan dan pembangunan ekonomi memiliki definisi yang berbeda, yaitu pertumbuhan ekonomi ialah proses kenaikan output perkapita yang terus menerus dalam jangka panjang. Terdapat beberapa faktor yang mendorong dan mempengaruhi pertumbuhan ekonomi ialah pengeluaran pemerintah yang mana merupakan salah satu instrument kebijakan fiskal, hal ini merupakan salah satu bentuk peran pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi mengoptimalkan pengeluaran dengan pemerintah terhadap sektor – sektor yang produktif sehingga mendorong kegiatan ekonomi dan pertumbuhan ekonomi. Konsumsi rumah tangga yang akan meningkatkan permintaan output barang maupun jasa. Net ekspor yang positif sehingga mampu memberikan surplus pendapatan dalam neraca perdagangan pertumbuhan ekonomi tersebut merupakan salah satu indikator keberhasilan pembangunan.

Dengan demikian makin tingginya pertumbuhan ekonomi biasanya makin tinggi pula kesejahteraan masyarakat, meskipun terdapat indikator yang lain yaitu distribusi pendapatan. Keberhasilan pembangunan suatu daerah dapat dilihat dari tingkat pertumbuhan ekonominya. Oleh sebab itu, setiap daerah selalu menetapkan target tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi didalam perencanaan dan tujuan pembangunan daerahnya. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan merupakan kondisi utama bagi kelangsungan pembangunan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi diartikan sebagai proses kenaikan output perkapita dalam jangka panjang (Jannah, 2020).

Teori pendapatan, pendapatan memiliki banyak definisi dalam pengertiannya, berikut akan dijabarkan beberapa pengertian pendapatan menurut beberapa versi. Definisi pendapatan menurut ilmu akuntansi dikemukakan oleh beberapa ahli dan literatur, menurut Russel Swanburg (2000) pendapatan adalah pemasukan dari penjualan produk dan pelayanan

Menurut ikatan akutan indonesia, pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan.

Menurut Sukirno (2000) pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui inilah atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut.

b) Teori Pemasaran Bauran (Marketing Mix)

1) Pengertian

Secara umum, pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba (Swasta, el., 2010: 3). Pemasaran mencakup kegiatan yang dapat berguna dalam menciptakan, mengembangkan, mendistribusikan, barang yang dihasilkan sesuai dengan permintaan calon pembeli berdasarkan kemampuan dalam menghasilkan suatu barang. Sofjan Assauri mengatakan bahwa pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran (Assauri, 2013: 5). Sehingga adapun tujuan pemasaran adalah untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produsen kepada konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan efektif (Nitisemito, 2010: 13).

Disamping itu, saat ini diantara kita mungkin juga telah mengetahui tentang adanya bauran pemasaran (Marketing Mix). bauran pemasaran (Marketing Mix) adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran. Hal ini berarti, bauran pemasaran merupakan kumpulan-kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen (Abidin, 2010: 240). Sehingga dengan adanya variable-variabel yang digunakan perusahaan maka akan menciptakan suatu kombinasi yang memberikan hasil maksimal (Alma, 2010: 294).

Selain itu, bauran pemasaran (marketing mix) juga memiliki pengertian yaitu kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran. Bauran pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Berbagai kemungkinan ini dapat dikelompokkan menjadi empat variable yang disebut dengan “empat P” Product (Produk), Price (Harga), Place (Tempat), dan (Promosi) Promotion (Kotler, el., 2010: 62). Dengan kata lain, antara Product dan promotion adalah komponen dari tawaran (offers), sedangkan place dan promotion adalah komponen dari akses (aces). Karena itu, marketing mix yang dimaksud adalah bagaimana mengintegrasikan tawaran dari perusahaan (company`s acces) (Kertajaya, el., 2012: 177).

2) Strategi

Sesuai pada pembahasan sebelumnya bahwa yang dimaksud dengan bauran pemasaran (Marketing Mix) merupakan salah satu kombinasi dari beberapa variabel yang digunakan sebagai sarana oleh perusahaan untuk memenuhi atau melayani

kebutuhan dan keinginan konsumen. Adapun komponen-komponen pokok yang ada pada bauran pemasaran tersebut yaitu:

- a) Tempat (Place), dalam kombinasi strategi pemasaran yang mencakup empat komponen pemasaran salah satunya adalah unsur tempat atau dalam beberapa buku banyak disebutkan sebagai salah satu aspek distribusi. Dalam bukunya Hurriyati menjelaskan untuk produk industri place diartikan sebagai saluran distribusi, sedangkan untuk produksi jasa place diartikan sebagai tempat pelayanan jasa (Hurriyati, 2015: 55). Beberapa perantara seperti pedagang besar dan pengecer yang membeli dan menjual kembali barang dagangannya disebut pedagang perantara (Rismiyati, 2013: 243). Perantara tersebut dalam istilah ekonomi disebut dengan distribusi. Sehingga dalam pembagiannya, terdapat beberapa saluran distribusi, antara lain: 1). Saluran Distribusi untuk Barang Konsumsi; 2). Saluran Distribusi untuk Barang Produksi; 3). Manajemen Saluran Produksi; 4). Lokasi yang Strategis.
- b) Produk (Product), salah satu komponen strategi pemasaran yang penting adalah produk. Dimana produk ini merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan (Kasmir, 2014: 51). Menurut Assauri produk adalah barang atau jasa yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhannya dan memberikan kepuasan (Assauri, 2013: 5). Produk juga dapat didefinisikan apa saja yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan dalam hal penggunaan, konsumsi, atau akuisisi (Boyd, 2010: 264).
- c) Harga (Price), dalam bauran pemasaran (marketing mix) harga merupakan faktor penting dalam menentukan ranah pemasaran yang dialokasikan oleh sebuah perusahaan. Sementara menurut

Bayu Swastha, harga dapat didefinisikan sebagai sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin yang dibutuhkan untuk mendapatkan sebuah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Rismiati: 215). Menurut Tjiptono, Secara sederhana istilah harga dapat diartikan sebagai jumlah uang (Satuan Moneter) dan/ atau aspek lain (Non Satuan Moneter) yang mengandung utilitas atau kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu produk (Tjiptono, dkk., 2012: 465).

Menurut Chandra dalam Tjiptono dikatakan bahwa harga merupakan pernyataan nilai dari suatu produk (a statement of value) (Tjiptono, dkk., 2012: 179). Sedangkan menurut Wijaya, harga adalah apa yang dibayar seseorang untuk apa yang diperolehnya dan nilainya dinyatakan dalam mata uang (Tjiptono, dkk., 2012: 79). William J. Stanton mengemukakan bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya (Marius, 2015: 21). Sedangkan menurut Kotler harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah yang ditukarkan produk atau jasa tersebut (Kotler: 439). Sehubungan dari pada itu, Stanton mengungkapkan bahwa harga adalah sejumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya (Stanton: 308).

Adapun dari pengertian harga menurut dari beberapa ahli maka, dapat ditarik kesimpulan bahwa harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang. Sehingga demi mendapatkan sebuah barang atau jasa yang diinginkannya seorang konsumen harus rela membayar dengan sejumlah

uang. Dalam ini ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu: 1). Strategi Harga. Hal ini dilakukan untuk menghindari kesalahan dalam menentukan harga produk. Dalam menentukan strategi harga atas suatu produk, harus dipertimbangkan produksi produk di pasar persaingan, dan juga siklus kehidupan produk tersebut (Rismiati: 222).

Strategi Penetapan Harga. Perlu dianalisis situasi penetapan harga dengan mempertimbangkan permintaan, biaya, persaingan, dan kekuatan-kekuatan hukum dan etis. Analisis ini menunjukkan fleksibilitas penetapan atau perubahan harga. Berdasarkan hal ini dan tujuan harga, strategi penetapan harga dipilih. Akhirnya, ditetapkanlah harga dan kebijakan tertentu untuk mengimplementasikan strategi tersebut (Cravens, 2010: 57).

Metode-metode Penetapan Harga. Metode penetapan harga yang didasarkan pada biaya yang paling sederhana adalah Cost Plus Pricing Method, Mark-Up Pricing Method (Hurriyati, 2015: 58). Tujuan Penetapan Harga. Sehubungan dengan adanya penetapan harga suatu produk yang dibuat oleh sebuah perusahaan, penetapan harga dimaksud untuk berbagai tujuan yang hendak dicapai. Secara umum, tujuan penentuan harga adalah sebagai berikut (Kasmir, 2014: 198): 1). Untuk Bertahan Hidup; 2). Untuk Memaksimalkan Laba; 3). Untuk Memperbesar Market Share; 4). Mutu Produk; 5). Karena Pesaing. Disisi lain, David W. Cravens menyatakan bahwa tujuan penetapan harga berbeda-beda menurut faktor-faktor situasi yang ada dan preferensi manajemen. Berikut ini adalah beberapa contoh tujuan penetapan harga (Cravens: 57): 1). Mendapatkan posisi pasar; 2). Mencapai kinerja keuangan; 3). Penentuan posisi produk; 4). Merangsang permintaan; 5). Mempengaruhi persaingan.

- d) Promosi (Promotion), promosi merupakan kegiatan marketing mix terakhir. Promosi merupakan arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau suatu organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran (Swasta, el., 2014: 241).

Sedangkan menurut Kotler promosi adalah salah satu dalam bidang marketing yang bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan, dengan jalan mempengaruhi konsumen baik secara langsung ataupun tidak langsung (Kotler, 2010: 375) William J. Stanton (1991), mengatakan bahwa promosi adalah unsur dalam bauran pemasaran perusahaan yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan, tentang produk perusahaan (Sunyoto, 2013: 159).

Menurut Swasta dan Irawan, Promosi pada hakikatnya adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang bertujuan mendorong permintaan, yang dimaksud komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan pada produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan (Swastha, el., 2014: 349). Menurut Husaen Promosi adalah pengkomunikasian informasi kepada orang-orang tentang produk yang akan ditawarkan sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan (Swastha, el., 2014: 359).

Tujuan utama promosi adalah modifikasi tingkah laku konsumen, menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk serta mengingatkan konsumen sasaran tentang perusahaan dan produk atau jasa yang dijualnya (Swastha, el., 2014: 353). Semakin gencar kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan, maka semakin besar peluang produsen tersebut dikenal oleh

konsumen. Keadaan ini akan mendorong konsumen melakukan pembelian dikarenakan mereka telah mengetahui betul manfaat dari produk tersebut (Kotler, 2010: 23).

3. Kerajinan Rotan

a. Pengertian Pengrajin

Menurut KBBI, kerajinan berasal dari kata “rajin”, yang artinya suka bekerja, getol atau yang kerap sekali dilakukan. Artinya kerajinan merupakan perihal rajin, juga pengalaman dengan ketekunan yang menghasilkan berbagai barang, perabot, hiasan atau barang-barang lain yang artistik. Kerajinan adalah sifat dari rajin manusia dan ketekunan manusia yang memiliki tangan terampil untuk menciptakan suatu benda, sehingga tangan itu akan menjadi terlatih dan lebih kreatif, dan keterampilan tangan manusia yang dapat didukung oleh alat-alat sederhana yang mengutamakan keterampilan dari pada ekspresi, karena kerajinan merupakan suatu kegiatan ekonomi, maka usaha ekonomi, usaha kerajinan dikategorikan dalam usaha industri yang belum memasuki tingkat pabrik, baru pada tingkat kerajinan rumah tangga dan industri. Adapun pengertian kerajinan menurut Kusnadi, ia berpendapat bahwa “seni kerajinan menurut kata harfiahnya dilahirkan dari kata sifat-sifat rajin manusia. Namun harus di sadari bahwa titik berat dari penghasilan dan pembuatan seni kerajinan, bukan hanya dikarenakan, sifat rajin manusia (sebagai lawan dari kata malas), melainkan lahir dari kata terampil atau keprigelan (Jawa) Tangan kita”.

Dalam pengertian di atas dapat dikatakan bahwa kerajinan merupakan sebuah seni yang di lakukan seseorang dalam mengembangkan bakat sehingga dapat menghasilkan sebuah usaha. Kemudian dari usaha yang dibuat melalui kerajinan tersebut memberikan pemasukan secara finansial bagi orang yang menjalankan usaha tersebut (Sakdiyah & Sista Ningsih, 2022).

b. Pengertian Anyaman Rotan

Menurut Rian dalam jurnal Ujung dan Chairani (2018) mengungkapkan bahwa:

“Anyaman adalah tenunan yang dibuat dari susunan benang, bilah, daun panda dan sebagainya. Dengan tindih menindih, silang menyilang atau dipersilangkan miring dari kiri ke kanan dan kembali begitu seterusnya, sehingga didapatkan hasil anyaman. Dengan demikian anyaman adalah suatu keterampilan masyarakat dalam pembuatan barang dengan cara atau teknik susuk menyusuk, tindih menindih dan saling melipat antara lungsing dan pakan sehingga saling menguatkan satu dan lainnya”.

Dari pengertian di atas dapat dikatakan bahwa anyaman merupakan sebuah kegiatan kerajinan tangan yang dibuat masyarakat dengan menggunakan rotan, benang dan lainya sehingga menghasilkan sebuah karya yang dapat dijadikan usaha oleh masyarakat.

Kemudian rotan merupakan salah satu tumbuhan hutan yang mempunyai nilai komersil yang cukup tinggi, selain itu juga sebagai sumber devisa negara yang pemanfaatannya banyak melibatkan petani. Rotan pada umumnya tumbuh secara alami, dan menyebar mulai dari daerah pantai hingga ke pegunungan, pada elevasi 0-2900 mdpl. Secara ekologis, rotan tumbuh dengan subur diberbagai tempat, baik dataran rendah maupun yang agak tinggi, terutama di daerah yang lembab seperti di pinggiran sungai. Rotan cepat tumbuh dan relatif mudah dipanen serta diangkut. Rotan mempunyai beberapa kriteria dari segi pengolahannya, dari bahan mentah menjadi bahan yang siap diolah menjadi produk furniture. (Sakdiah & Sista Ningsih, 2022)

Dari pengertian di atas, dapat diketahui bahwa rotan ialah tanaman yang biasa digunakan oleh para pengrajin dalam membuat sebuah kerajinan tangan, dengan berbagai macam bentuk kerajinan yang dapat

dihasilkan oleh pengrajin itu sendiri. Karena rotan memiliki manfaat dan kegunaan tersendiri bagi masyarakat terutama pengrajin anyaman rotan. Hasil yang di peroleh dari anyaman rotan tersebut bervariasi, dan dapat menghasilkan karya kerajinan tangan yang indah. (Sakdiah & Sista Ningsih, 2022)

c. Pengertian Kerajinan Rotan

Kerajinan rotan merupakan kerajinan tangan yang dilakukan sebagian besar warga sebagai salah satu budaya turun-temurun masyarakat Desa Malaya. Faktor kemiskinan yang menyebabkan mereka terpaksa melakukan pekerjaan yang cukup berat ini. Para pengrajin memproduksi kerajinan ini untuk meningkatkan penghasilan demi memenuhi kebutuhan hidup. Kurangnya ilmu pengetahuan yang menyebabkan para pengrajin tak dapat bersaing mencari pekerjaan yang lebih layak untuk di kerjakan. Sehingga pekerjaan turun temurun inilah yang menjadi satu-satunya pilihan yang bisa mereka kerjakan. Rasa malu dan tanggungjawab yang masih kuat melekat pada diri mereka, sehingga mereka tidak mengharap belas kasihan dari orang lain. Para pengrajin lebih memilih bekerja keras dengan upah sedikit dari pada harus meminta-minta belas kasihan kepada orang lain. Para pengrajin yakin bahwa hasil jerih payah sendiri itu lebih berkah di konsumsi ketimbang hasil uluran tangan orang lain. (Ryki Wijaya Saputra, 2022)

Kerajinan rotan telah diproduksi secara komersial untuk memenuhi kebutuhan lokal, domestik dan bahkan sudah ada yang diekspor. Dengan sentuhan teknologi sederhana dan design produk yang variatif kerajinan rotan semakin berkembang meskipun telah menunjukkan hasil-hasil yang menggembirakan dalam pengembangan, akan tetapi masih banyak dijumpai permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin rotan ini antara lain: (1) keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan usaha; (2) Keterbatasan dalam permodalan; (3) Kurangnya informasi

dan penguasaan pasar; (4) Keterbatasan kepemilikan dan penguasaan teknologi yang digunakan. (Ryki Wijaya Saputra, 2022)

Kerajinan rotan dipandang memiliki potensi besar untuk dapat dikembangkan lebih lanjut. Hal ini mengingat masih terbukanya peluang pasar untuk menyerap hasil kerajinan ini. Namun, dengan adanya beberapa permasalahan/kendala di atas menyebabkan kerajinan tersebut mengalami hambatan dalam pengembangannya. Kegiatan ekonomi ini perlu mendapatkan perhatian pemerintah, sehingga dapat memberikan kontribusi bagi pendapatan daerah dan kesejahteraan masyarakatnya. (Ryki Wijaya Saputra, 2022)

Jadi kerajinan rotan adalah orang yang pekerjaannya membuat barang-barang kerajinan atau orang yang mempunyai keterampilan berkaitan dengan kerajinan tertentu. Seperti kelompok pengrajin bahan baku rotan.

B. Penelitian Yang Relevan

Terdapat beberapa penelitian yang sejenis terkait dengan peningkatan ekonomi masyarakat melalui kerajinan dari rotan.

1. Penelitian yang berjudul “**Strategi Pemberdayaan Masyarakat pengrajin Rotan Di Kota Pekanbaru**” yang dilakukan oleh Petir Papilo. Penelitian ini dilakukan tahun (2014). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Petir Papilo menyatakan bahwa industri kerajinan rotan merupakan salah satu jenis usaha yang bersifat home industry yang telah lama berkembang di Kota Pekanbaru. Semenjak krisis ekonomi tahun 2009, semakin lama jumlah kelompok masyarakat yang masih bertahan menjalankan usaha kerajinan rotan di Kota Pekanbaru semakin lama semakin berkurang oleh karenanya perlu perhatian berbagai pihak terkait dalam upaya menyelamatkan salah satu jenis industri yang menjadi penopang perekonomian sebagian masyarakat yang ada di Kota Pekanbaru ini. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan SWOT Analysis.

Persamaan: Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Petir Papilo dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang pengrajin rotan.

Perbedaan: Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Petir Papilo dengan penelitian ini adalah, pada penelitian Petir Papilo berfokus pada pemberdayaan masyarakat melalui strategi pengrajin rotan sedangkan penelitian ini berfokus pada peningkatan ekonomi keluarga melalui kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung

2. Penelitian yang berjudul **“Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kerajinan Rotan di Dusun Kaliwon Desa Kertayasa”** yang dilakukan oleh Fadzlan Ferdiansyah dan kawan-kawan. Penelitian ini dilakukan tahun (2021). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fadzlan Ferdiansyah dan kawan-kawan menyatakan bahwa selama pandemi hampir semua sektor menurun, salah satunya adalah sektor perekonomian. Tentu saja warga kampung Pakarden pun terkena imbasnya. Kepala Dusun Kaliwon mencari potensi apa yang bisa dikembangkan sehingga mampu meningkatkan perekonomian serta mampu memberdayakan masyarakat. Rotan, menjadi salah satu solusi dalam mengatasi masalah tersebut. Selain memiliki nilai jual, untuk produksi rotan itu sendiri dibutuhkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang mana dengan adanya komunitas pengrajin rotan maka masyarakat sekitar akan terbantu. Disamping mengetahui usaha home industry rotan yang berkembang dalam bidang UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), tujuan dari diadakannya penelitian ini juga untuk mengetahui sejauh mana kegiatan berbasis UMKM tersebut dapat memberdayakan masyarakat menjadi lebih produktif. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan SWOT Analysis.

Persamaan: Persamaan Penelitian yang dilakukan oleh Fadzlan Ferdiansyah dan kawan-kawan adalah sama-sama membahas tentang pemberdayaan dan peningkatan ekonomi masyarakat melalui kerajinan rotan.

Perbedaan: Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Fadzlan Ferdiansyah dan kawan-kawan dengan penelitian ini adalah, pada penelitian Fadzlan Ferdiansyah dan kawan-kawan penelitian ini mengkaji tentang pemberdayaan masyarakat melalui kerajinan rotan. Sedangkan penelitian ini mengkaji tentang upaya peningkatan ekonomi keluarga melalui kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

3. Penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan dan Bambu Melalui Pemasaran Online di Kecamatan Ma’rang Kabupaten Pangkep”** yang dilakukan oleh Umar Syarifudin. Penelitian ini dilakukan tahun (2022). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Umar Syarifudin menyatakan bahwa penelitian ini bertujuan menganalisis lingkungan eksternal maupun internal serta merumuskan strategi yang diperlukan dalam pengembangan kerajinan anyaman rotan di Kecamatan Ma’rang Kabupaten Pangkep melalui pemasaran online. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah observasi, wawancara, fokus grup diskusi (FGD) dan kuesioner pada kelompok pengrajin anyaman rotan.

Persamaan: Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Umar Syarifudin adalah sama-sama membahas tentang kerajinan rotan untuk di kembangkan.

Perbedaan: Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Umar Syarifudin dengan penelitian ini adalah, pada penelitian Umar Syarifudin peneliti ini mengkaji tentang strategi pengembangan usaha kerajinan anyaman rotan dan bambu melalui pemasaran online. Sedangkan penelitian ini mengkaji tentang upaya peningkatan ekonomi keluarga melalui kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

4. Penelitian yang Berjudul **“Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Rotan Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Kecamatan Lhoknga Kabupaten Aceh Besar”** yang ditulis oleh Khairun Nisa penelitian. Penelitian ini dilakukan tahun (2022). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Khairun Nisa

menyatakan bahwa Kegiatan Usaha Kecil dan Menengah kerajinan rotan bagi masyarakat sangat membantu dalam meningkatkan perekonomiannya, maka sangat diperlukan adanya pemberdayaan oleh pihak terkait baik itu pemerintahan desa atau pemerintahan daerah dan para pemangku kepentingan lainnya. Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan observasi.

Persamaan: Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Khairun Nisa adalah sama-sama membahas tentang meningkatkan ekonomi melalui kerajinan rotan.

Perbedaan: Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Khairun Nisa dengan penelitian ini adalah, pada penelitian Khairun Nisa mengkaji tentang pemberdayaan usaha kecil menengah kerajinan rotan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Kecamatan Lhoknga Kabupaten Aceh Besar. Sedangkan penelitian ini mengkaji tentang upaya peningkatan ekonomi keluarga pengrajin rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

5. Penelitian yang berjudul **“Pemberdayaan Masyarakat Melalui Industri Kerajinan Rotan Dan Ketak Di Desa Beleka Kecamatan Praya Timur Kabupaten Lombok Tengah”** yang dilakukan oleh Yulia Enis Solehah. Penelitian ini dilakukan tahun (2023). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Yulia Enis Solehah menyatakan bahwa penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bentuk pemberdayaan masyarakat melalui industri kerajinan rotan dan ketak, untuk mendeskripsikan faktor penghambat industri kerajinan rotan dan ketak di Desa Beleka Kecamatan Praya Timur Kabupaten Lombok Tengah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, teknik pengumpulan data menggunakan data primer yakni observasi, wawancara dan dokumentasi yang sumbernya dari kepala desa Beleka dan masyarakat pengerajin rotan dan ketak adapun data skunder berupa buku, jurnal dan laporan.

Persamaan: Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Yulia Enis Solehah adalah sama-sama membahas tentang kerajinan rotan.

Perbedaan: Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Yulia Enis Solehah dengan penelitian ini adalah, pada penelitian Yulia Enis Solehah peneliti ini mengkaji tentang pemberdayaan masyarakat melalui industri kerajinan rotan dan ketak di Desa Beleka Kecamatan Praya Timur Kabupaten Lombok Tengah. Sedangkan penelitian ini mengkaji tentang upaya peningkatan ekonomi keluarga melalui kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) bersifat deskriptif yang menggambarkan tentang peningkatan ekonomi keluarga melalui kerajinan rotan di Nagari Paru. Pendekatan yang penulis gunakan adalah pendekatan kualitatif bertujuan menggambarkan, serta menjelaskan berbagai kondisi serta situasi yang terjadi. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiono, 2015).

Penelitian kualitatif merupakan suatu strategi inquiry yang menekankan pencarian makna, pengertian, konsep, karakteristik, gejala, simbol, maupun deskripsi tentang suatu fenomena: fokus dan multimetode, bersifat alami dan holistic, mengutamakan kualitas, menggunakan beberapa cara, serta disajikan secara negatif (Yusuf, 2017). Penelitian kualitatif riset adalah sebagai suatu proses yang mencoba untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai kompleksitas yang ada dalam interaksi manusia. Definisi tersebut menunjukkan beberapa kata kunci dalam riset kualitatif, yaitu : proses, pemahaman, kompleksitas, interaksi, dan manusia. Proses dalam melakukan penelitian merupakan penekanan dalam riset kualitatif oleh karena itu dalam melaksanakan penelitian, para peneliti lebih terfokus pada proses pada hasil akhir.(Jonatan & Sowano, 2006)

Alasan peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif ini adalah untuk mengetahui secara lebih mendalam tentang faktor penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan dan upaya yang ditempuh

pengrajin untuk meningkatkan penjualan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

B. Latar Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Nagari Paru, Kecamatan Sijunjung, Kabupaten Sijunjung sebagai lokasi penelitian dikarenakan Nagari Paru merupakan penghasil rotan terbanyak di Kabupaten Sijunjung. Waktu penelitian mulai Bulan Oktober 2024 sampai Juli 2025.

Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	2024			Tahun 2025								
		Bulan											
		Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Aprl	Mei	Jun	Jul	Ags	
1.	Observasi Awal	■	■										
2.	Pembuatan Proposal		■	■									
3.	Persetujuan PA			■									
4.	Mengetahui Pembimbing			■									
5.	Bimbingan Proposal				■	■	■	■	■				
6.	Seminar Proposal								■				
7.	Revisi Seminar Proposal								■				
8.	Penelitian Skripsi									■	■		
9.	Bimbingan Skripsi											■	
10.	Munaqasyah												■

C. Subjek Penelitian

Adapun subjek dalam penelitian mengenai Analisis Faktor Penyebab Penurunan Penjualan Rotan Dan Upaya Peningkatannya Di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung yaitu Bapak Wali Nagari Paru, 1 orang Pengrajin rotan, 3 orang Karyawan Pengrajin Rotan, dan 4 orang Masyarakat.

D. Instrumen Penelitian

Peneliti dalam penelitian kualitatif berfungsi dalam menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, analisis, serta membuat kesimpulan terhadap hasil temuan, instrumen penelitian adalah peneliti itu sendiri, sesuai dengan kata Soejono bahwa dalam penelitian kualitatif instrumen penelitian tersebut bersifat objektif atau subjektif di karenakan seorang peneliti yang akan mengetahui tentang kejadian nyata yang akan dihadapi di tempat penelitian dan ditarik kesimpulan untuk hasil dari penelitiannya.

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti langsung jadi instrumen kuncinya dengan cara peneliti langsung berada di lapangan untuk meneliti yaitu dengan mengadakan wawancara. Kemudian untuk instrumen pendukungnya, peneliti menggunakan alat seperti handphone, kamera, daftar pertanyaan wawancara, dan berupa dokumen-dokumen untuk mendukung wawancara yang dapat digunakan untuk menunjang keabsahan hasil penelitian.

E. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer, yaitu sumber data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Bapak Wali Nagari Paru, Perangkat Wali Nagari Paru, 1 orang pengrajin rotan, 3 orang karyawan pengrajin rotan, dan 4 orang masyarakat.

2. Sumber Data Skunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber lain selain responden. Data sekunder merupakan data yang terlebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh pihak lain selain peneliti. Data sekunder yang dibutuhkan meliputi

gambaran umum. (Sugiyono, 2014). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa jurnal peningkatan penjualan rotan, website, serta buku “Menggali potensi desa wisata dalam meningkatkan penjualan kerajinan rotan” yang mengarah pada penelitian ini dan buku pedoman sebagai panduan dalam penelitian.

F. Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.

1. Observasi

Observasi dilakukan bertujuan untuk menemukan data dan informasi dari gejala atau fenomena (kejadian atau peristiwa). Secara sistematis dan didasarkan pada tujuan penyelidikan yang telah dirumuskan Sugiyono. Hasil observasi dapat berupa aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, situasi atau suasana tertentu dan juga perasaan seseorang. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan melihat secara langsung dilapangan. Observasi dilakukan pada tanggal 25-28 November 2024 sebagai pengambilan data penjualan pengrajin rotan untuk proses awal penelitian.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan yang terjadi antara dua belah pihak dengan maksud tertentu. Orang yang terlibat tersebut, yaitu peneliti yang mengajukan pertanyaan dan informan yang memberikan jawaban atas pertanyaan. Dalam penelitian ini, teknik wawancara yang diterapkan adalah semi terstruktur, di mana pertanyaan telah disiapkan sebelumnya tetapi dapat disesuaikan berdasarkan keinginan narasumber. Peneliti melakukan wawancara dengan berbagai pihak yaitu, Bapak Wali Nagari Paru, 1 orang pengrajin rotan, 3 orang karyawan pengrajin rotan, dan 4 orang masyarakat.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi ini diterapkan untuk mengumpulkan data yang relevan dengan masalah penelitian. Dalam penelitian ini, data yang

diperoleh melalui dokumentasi mencakup, foto produk kerajinan rotan, dan laporan-laporan terkait terjadi penurunan angka penjualan kerajinan rotan dan upaya yang ditempuh pengrajin untuk meningkatkan penjualan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan pada saat pengumpulan data, dan setelah selesai pengumpulan data pada waktu tertentu. Pada waktu wawancara, peneliti melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai, dan bila belum memuaskan maka akan diberi pertanyaan lagi sampai tahap tertentu diperoleh data yang kredibel.

Menurut Miles dan Huberman (Sugiyono, 2018:246-253) bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Hal-hal dalam analisis data yaitu:

1. Data Reduction (Reduksi Data)

Reduksi data untuk menentukan data yang relevan dan yang tidak relevan, memfokuskan data yang mengarah pada pemecahan masalah, untuk menjawab pertanyaan penelitian. Selanjutnya melakukan penyederhanaan serta menyusun secara sistematis dan mendeskripsikan hasil penemuan peneliti. Dalam proses reduksi data, hanya temuan data atau temuan yang berkaitan dengan permasalahan penelitian yang direduksi. Sedangkan untuk data yang tidak ada kaitannya dengan masalah penelitian dibuang, dengan begitu akan mempermudah peneliti untuk menarik sebuah kesimpulan. Reduksi data pada penelitian ini, yaitu peneliti merangkum data-data penting yang didapatkan melalui wawancara dengan Wali Nagari, Pengrajin, Karyawan, dan Masyarakat di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

2. Data Display (Penyajian Data)

Pada penyajian data penelitian dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, dan gambar dari cara kenapa terjadi penurunan kerajinan rotan dan bagaimana cara yang ditempuh pengrajin untuk meningkatkan

penjualan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Penarikan kesimpulan dapat dilakukan selama berlangsungnya penelitian, seperti halnya proses reduksi data, setelah terkumpul dari hasil wawancara dengan Bapak Wali Nagari Paru, Pengrajin rotan, karyawan dan masyarakat maka dapat diperoleh kesimpulan akhir dari kenapa terjadinya angka penurunan penjualan produk rotan dan upaya pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan produk rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

H. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Ada beberapa macam pengujian keabsahan data dalam penelitian kualitatif antara lain dapat dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi, analisis kasus negatif, member check dan referensi. Diantara uji keabsahan data ini satu diantaranya yang dipakai oleh peneliti yaitu triangulasi sumber, metode dan waktu. Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi dikenal dengan istilah cek dan ricek yaitu pengecekan data menggunakan beragam sumber, teknik dan waktu.

Menurut (Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, dan R&A, 2015, hal. 327) ada tiga macam triangulasi diantaranya:

1. Triangulasi sumber digunakan untuk memeriksa kembali data yang didapatkan dengan pertanyaan yang sama namun sumber yang berbeda, triangulasi sumber bertujuan untuk memastikan apakah data tersebut valid atau tidak.
2. Triangulasi teknik digunakan untuk pengecekan data dengan menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data secara bersamaan.
3. Triangulasi waktu digunakan untuk pengecekan data dengan memeriksa keterangan dari sumber yang sama pada waktu yang berbeda. Dan juga membandingkan penjelasan dari sumber ketika proses wawancara berlangsung dengan peneliti bertujuan untuk memastikan sumber data

tersebut valid atau tidak.

Berdasarkan ketiga metode triangulasi tersebut, dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi sumber dan teknik, triangulasi sumber pada penelitian analisis faktor penyebab penurunan penjualan rotan dan upaya peningkatannya di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung, peneliti melakukan cek ulang data yang didapatkan dengan pertanyaan yang sama namun sumber yang berbeda, triangulasi sumber bertujuan untuk memastikan apakah data itu valid atau tidak. Sedangkan triangulasi teknik dalam penelitian analisis faktor penyebab penurunan penjualan rotan dan upaya peningkatannya di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung, peneliti melakukan pengecekan data dengan menggunakan observasi partisipatif, wawancara, dokumentasi, sebagai teknik pengumpulan data secara bersamaan untuk memastikan data itu valid. Dengan menggunakan triangulasi data sebagai validitas data, triangulasi ini bertujuan untuk menguji dan menjamin keabsahan data yang dilakukan dengan cara membandingkan data yang diperoleh dari sumber data.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Temuan Umum

a. Sejarah Umum Nagari Paru

Nagari Paru adalah salah satu Nagari yang kaya akan keindahan alam, bahan pangan dan budaya. Nagari Paru, yang terletak di Kecamatan Sijunjung, Sumatera Barat, dikenal karena upaya pelestarian lingkungannya melalui pengelolaan hutan yang disebut Rimbo Larangan. Hutan ini mencakup sekitar 4.500 hektar dan menjadi salah satu hutan Nagari yang dilindungi di Kabupaten Sijunjung. Upaya masyarakat Nagari Paru dalam menjaga hutan ini telah mendapatkan pengakuan luas, termasuk penghargaan pada tahun 2007 dalam kategori penyelamat lingkungan dari kementerian negara lingkungan hidup, Sudaryono. Hal tersebut diungkapkan Sudaryono, dalam kunjungannya ke Nagari Paru, usai mengukuhkan sejumlah kader lingkungan hidup se Kabupaten Sijunjung Ia sangat menyambut baik upaya yang dilakukan pemangku adat Nagari Paru, dalam menyelamatkan hutan dari kerusakan akibat keserakahan manusia. Upaya Ini merupakan bukti kepedulian masyarakat terhadap keselamatan lingkungan dan kelestarian hutan.

Pemerintahan di Nagari Paru dipimpin oleh Wali Nagari, dengan lembaga BPN (Badan Permusyawaratan Nagari) sebagai legislatif dan KAN (Kerapatan Adat Nagari) sebagai yudikatif. Struktur ini mencerminkan sistem pemerintahan adat yang berlaku di banyak Nagari di Sumatera Barat. Nagari ini juga memiliki tanah ulayat yang dikelola secara adat dan diwariskan secara turun-temurun. Nagari Paru di Sijunjung memiliki ciri khas kebudayaan yang mencakup tradisi unik seperti Bakua Adat (Bakaur Adat), yang dilaksanakan setelah panen padi, Baarak Kotik dan adat penyambutan bulan ramadhan melibatkan empat kali perayaan penting di Nagari Paru yaitu :

- a) Malam 1 Ramadan: Sebagai tanda awal bulan suci ramadhan, masyarakat Nagari Paru merayakannya dengan berbagai tradisi yang menunjukkan rasa syukur dan persiapan untuk menjalani ibadah puasa.
- b) Malam 27 Ramadan: Pada malam ini, biasanya diadakan perayaan khusus yang dikenal sebagai Lailatul Qadar, di mana umat muslim percaya bahwa malam ini adalah malam yang lebih baik dari seribu bulan.
- c) Hari Raya Idul Fitri: Perayaan ini menandai akhir bulan ramadhan dan merupakan waktu untuk berkumpul dengan keluarga serta berbagi kebahagiaan setelah sebulan berpuasa.
- d) Raya Puasa Enam: Ini adalah perayaan yang dilakukan setelah Idul Fitri, di mana umat muslim melanjutkan ibadah puasa selama enam hari di bulan Syawal sebagai bentuk syukur dan penguatan spiritual setelah ramadhan.

b. Kondisi Geografis dan Topografis Nagari Paru

Nagari Paru terletak di Kecamatan Sijunjung, Kabupaten Sijunjung, Provinsi Sumatera Barat, Nagari ini berbatasan langsung dengan Kecamatan Kamang Baru, menjadikannya sebagai salah satu Nagari yang paling ujung di sebelah timur yang bersebelahan dengan Nagari Sungai Betung.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan mengenai upaya peningkatan ekonomi keluarga melalui kerajinan dari rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung, dapat disimpulkan beberapa hal berikut:

Tabel 4. 1. Batas-batas wilayah Nagari Paru Kec. Sijunjung

Kab. Sijunjung

Letak Batas	Nagari	Panjang Batas	Jenis Batas
Sebelah utara	Durian Gadang	4,6...Km	Batas Alam
Sebelah	Aie	11,5...Km	Batas

Selatan	Angek, Solok Amba		Alam
Sebelah Barat	Silokek	4... Km	Batas Alam
Sebelah Timur	Sungai Betung	12...Km	Batas Alam

Sumber : Kantor Wali Nagari Paru tahun 2025

Nagari Paru memiliki luas wilayah 24026 Ha/Km, dengan ketinggian tanah dari permukaan laut 160 Meter. Nagari Paru memiliki iklim tropis basah dengan suhu berkisar antara 21 derajat celsius hingga 37 derajat Celsius, Suhu udara di Nagari Paru rata-rata 33 derajat Celsius. Kondisi Topografi Nagari Paru memiliki ketinggian mulai dari 100 Meter hingga 850 meter di atas permukaan laut (MDPL), ketinggian ini di pengaruhi oleh rangkaian bukit barisan yang melintasi daerah tersebut, kemiringan lereng di Nagari Paru ada beberapa macam yaitu datar, landai, agak curam.

c. Kondisi Demografis Nagari Paru

Kondisi demografis Nagari Paru menunjukkan jumlah penduduk yang hampir seimbang antara laki-laki dan perempuan. Berdasarkan data terbaru pada bulan Februari 2025, jumlah penduduk laki-laki di Nagari Paru adalah 1.099 jiwa, sedangkan jumlah penduduk perempuan mencapai 1.136 jiwa, sehingga total penduduk di Nagari ini adalah 2.235 jiwa.

Tabel 4. 2. Jumlah Penduduk Nagari Paru pada Bulan

No	Nama jorong	Lk	Pr	jumlah
1	Jorong Batu Ranjau	234	251	485
2	Jorong Bukit Buar	380	347	727
3	Jorong Kampung Tarandam	485	538	1023
Jumlah total		1.099	1.136	2.235

Sumber : Kantor Wali Nagari Paru tahun 2025

Tabel 4. 3. Jumlah Penduduk Menurut Umur Dan Jenis Kelamin

No	Kelompok umur	Lk	Pr	Jumlah
1	0-11 bulan	40	31	71
2	1-5 tahun	136	121	257
3	5-6 tahun	81	86	167
4	7-12 tahun	214	239	453
5	13-15 tahun	92	94	186
6	16-18 tahun	72	66	138
7	19-25 tahun	152	157	309
8	26-34 tahun	92	134	226
9	35-49 tahun	88	86	174
10	50-54 tahun	57	57	114
11	55-59 tahun	33	35	68
12	60-64 tahun	21	16	37
13	65-69 tahun	13	6	19
14	> 70 tahun	7	5	12
	Jumlah total	1.099	1.136	2.235

Sumber : Kantor Wali Nagari Paru tahun 2025

Tabel 4. 4. Jumlah Tingkat Kesejahteraan Sosial

No	Pekerjaan	Jumlah
1	Jumlah Kepala keluarga	588 KK
2	Keluarga Prasejahtera	26 KK
3	Keluarga Sejahtera I	21 KK
4	Keluarga Sejahtera II	164 KK
5	Keluarga Sejahtera III	50 KK
6	Keluarga Sejahtera III ke atas	29 KK

Sumber : Kantor Wali Nagari Paru tahun 2025

d. Keadaan Ekonomi Nagari Paru

Nagari Paru di Kecamatan Sijunjung memiliki potensi ekonomi yang besar terutama di sektor pertanian seperti padi, kelapa sawit, pala wija, kasia perah dan sebagainya namun, untuk memaksimalkan potensi ini, diperlukan dukungan lebih dari pemerintah dalam bentuk kebijakan yang mendukung serta akses terhadap modal bagi para petani kecil atau menengah ke bawah dan pelaku usaha lokal dengan pemerintah dan masyarakat khususnya Nagari Paru diberikan pelatihan untuk menambah ide inovasi, mengembangkan dan meningkatkan potensi yang ada, Nagari Paru dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya dan memperkuat perekonomian daerah secara keseluruhan agar semua kebutuhan ekonomi di Nagari Paru terpenuhi, jadi perekonomian di Nagari Paru ini masih dalam tahap pengembangan yang harus di tingkatkan untuk menuju masyarakat yang sejahtera.

Tabel 4. 5. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencarian

No	Pekerjaan	Jumlah (orang)
1	Pegawai Negeri	10
2	TNI	2
3	Polisi	1
4	Pegawai Negeri Sipil	7
5	Wiraswasta	16
6	Tani	1.475
7	Pertukangan	25
8	Buruh Tani	0
9	Pensiunan	0
10	Nelayan	0
11	Pilot	0
12	Wartawan	0
13	Anggota DPR-RI	0

14	Anggota DPD	0
15	Anggota BPK	0
16	Bidan	3
17	Dosen	0
18	Perawat	2
19	Pengacara	0
20	Guru	18
21	Bupati	0
22	Wakil bupati	0
23	Psikiater/Psikolog	0
24	Pelaut	0
25	Tukang jahit	4
26	Petani/pekebun	1.475
27	Jasa perdangan	168
28	Jasa angkutan	12
29	Pedagang/pengusaha	9
30	Tukang kayu	25
31	Tukang batu	21
32	Kerajinan/perabot	2
33	Aparatur Pemerintah Nagari	11
34	Penata busana	0
35	Tukang gigi	0

Sumber : Kantor Wali Nagari Paru tahun 2025

e. Keadaan Sosial Nagari Paru

Keadaan sosial Nagari masih dalam tahap pengembangan yang mana Nagari Paru menganggap pendidikan tidak terlalu penting. Kurangnya kesadaran akan pendidikan di Nagari Paru menjadi tantangan utama. Banyak warga masih menganggap pendidikan formal tidak terlalu penting dibandingkan dengan pekerjaan di ladang atau usaha pertanian lainnya. Hal ini mengakibatkan rendahnya

tingkat partisipasi anak-anak dalam pendidikan formal dan potensi pengembangan keterampilan yang lebih baik di masa depan. Secara keseluruhan, Nagari Paru menunjukkan potensi besar dalam hal pengelolaan sumber daya alam dan ketahanan pangan. Namun, untuk mencapai pengembangan yang lebih holistik, perlu ada peningkatan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya pendidikan sebagai investasi untuk masa depan mereka. Upaya kolaboratif antara pemerintah dan masyarakat sangat diperlukan untuk meningkatkan akses dan kualitas pendidikan di daerah ini, supaya Nagari Paru bisa maju, berkembang dan lebih baik ke depannya.

Tabel 4. 6. Daftar Keadaan Sosial Nagari Paru

No	Keadaan Sosial	Keterangan
1	Tingkat pendidikan	Pendidikan di Nagari Paru sebagian besar udah mencapai SLTA namun hanya sedikit yang melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi seperti kuliah dikarenakan keadaan ekonomi dan juga sebagian orang menganggap kuliah itu tidak penting.
2	Mata pencarian	Mayoritas penduduk atau masyarakat bekerja di sektor pertanian dengan kegiatan seperti padi, kelapa sawit, kasia perah, pala wija.
3	Kondisi Ekonomi	Nagari Paru menghadapi tantangan ekonomi, termasuk kemiskinan dan pengangguran, meskipun ada upaya untuk

		meningkatkan ketahanan pangan
4	Kegiatan sosial	Masyarakat terlibat dalam upaya adaptasi perubahan iklim seperti pembuatan sumur resapan dan rorak untuk mengelola sumber daya air dan pemerintah Nagari juga membuat pam air bersih dan dipasangkan kran di setiap rumah dengan membayar berapa banyak air yang di telah gunakan
5	Kondisi Lingkungan	Sebagian besar wilayah Nagari Paru adalah hutan negara dan hutan lindung adat, yang berperan penting dalam menjaga sumber daya air
6	Infastruktur	Akses jalan menuju Nagari Paru cukup sulit, dengan kondisi jalan yang sering rusak dan terputus akibat longsor. Sehingga masyarakat harus lebih berhati-hati melewati perjalanan yang cukup ekstrim atau bahaya.

Sumber : Kantor Wali Nagari Paru tahun 2025

2. Temuan Khusus

Pada bagian ini peneliti akan menguraikan data dan hasil peneliti tentang permasalahan yang ada pada Bab I, dan hasil penelitian ini yang dimaksud untuk menjelaskan temuan-temuan yang peneliti temukan di lapangan, hasil penelitian sesuai dengan teori yang digunakan. Penulis fokus kepada (1) Bagaimana Penyebab Terjadinya Penurunan Angka

Penjualan Kerajinan Rotan Di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung (2) Bagaimana Upaya Yang Di Tempuh Oleh Pengrajin Untuk Meningkatkan Angka Penjualan Rotan Di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Temuan dari penelitian ini adalah:

1. Faktor Penyebab Terjadinya Penurunan Angka Penjualan Kerajinan Rotan Di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

Penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung:

a. Faktor Pendukung

1) Ketersediaan Bahan Baku

Ketersediaan bahan baku merupakan salah satu faktor kunci dalam pengembangan industri kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Nagari Paru dikenal sebagai salah satu daerah penghasil rotan terkemuka di Kabupaten Sijunjung, dengan hutan yang kaya akan berbagai jenis rotan. Kondisi ini memberikan kemudahan bagi para pengrajin untuk mengakses bahan baku secara langsung, sehingga mengurangi biaya transportasi dan meminimalisir ketergantungan pada pemasok luar. Selain itu, ketersediaan rotan yang melimpah memungkinkan pengrajin untuk bereksperimen dengan berbagai teknik dan desain, menghasilkan produk yang inovatif dan beragam. Dengan dukungan lingkungan alam yang subur dan berkelanjutan, Nagari Paru memiliki potensi besar untuk terus berkembang sebagai pusat kerajinan rotan yang berkualitas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Mamak mancalik di kampung awak Nagari Paru ko banyak rotan yang melimpah, bahkan se Kabupaten Sijunjung Nagari awak la yang mamiliki rotan

terbanyak. Dengan banyaknyo bahan baku pengrajin di Nagari awak bisa mandapek an bahan baku yang mudah dan terjangkau”.

“Di Nagari Paru, terdapat banyak rotan yang melimpah. Bahkan, di seluruh Kabupaten Sijunjung, Nagari kami adalah yang memiliki rotan terbanyak. Dengan banyaknya bahan baku ini, para pengrajin di Nagari kami dapat dengan mudah dan terjangkau mendapatkan bahan baku yang diperlukan.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa di Nagari Paru, ketersediaan rotan yang melimpah menjadikan daerah ini sebagai penghasil rotan terbanyak di Kabupaten Sijunjung. Kondisi ini memberikan kemudahan akses bagi para pengrajin untuk memperoleh bahan baku dengan biaya yang terjangkau. Hal ini berpotensi meningkatkan kapasitas produksi kerajinan rotan di Nagari Paru, serta mendukung keberlanjutan industri kerajinan lokal.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Dengan banyaknyo bahan baku rotan di Nagari awak mamak lebih mudah mandapek an bahan baku untuk mambuek produk-produk yang berkreasi.”

“Dengan banyaknya bahan baku rotan di Nagari Paru, para pengrajin lebih mudah mendapatkan bahan baku untuk membuat produk-produk yang kreatif.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa ketersediaan bahan baku rotan yang melimpah di Nagari Paru mempermudah para pengrajin

dalam memperoleh material untuk menciptakan produk-produk kreatif.

2) Dukungan Pemerintah

Dukungan pemerintah sangat krusial dalam mendorong perkembangan industri kerajinan rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Melalui program pelatihan yang terstruktur, pemerintah daerah tidak hanya meningkatkan keterampilan para pengrajin, tetapi juga memperkenalkan teknik dan inovasi baru yang dapat meningkatkan kualitas produk. Selain itu, bantuan finansial dan akses terhadap sumber daya, seperti alat dan infrastruktur, memungkinkan pengrajin untuk meningkatkan kapasitas produksi mereka secara signifikan.

Program pemasaran dan promosi yang difasilitasi oleh pemerintah juga membantu memperluas jangkauan pasar, sehingga produk kerajinan rotan Sijunjung dapat lebih dikenal, baik di tingkat regional maupun nasional. Dengan dukungan yang berkelanjutan, pengrajin rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung diharapkan dapat bersaing secara efektif di pasar global, sekaligus menjaga keberlanjutan industri ini untuk generasi mendatang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“kalau untuk dukungan dari kami pihak Wali Nagari kami mambarikan bantuan seperti mendirikan pondok dan mesin jahiik. Juga ada dulu pada tahun 2020 dan 2022 kami dari pihak Wali Nagari juga mengadakan pelatihan untuk pengrajin dan juga masyarakat setempat yang mau berpartisipasi dalam pelatihan tersebut.”

“Sebagai dukungan, kami dari pihak Wali Nagari memberikan bantuan berupa pendirian pondok dan mesin jahit. Selain itu, pada tahun 2020 dan 2022, kami juga mengadakan pelatihan untuk para pengrajin dan masyarakat setempat yang berminat berpartisipasi dalam pelatihan tersebut.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pihak Wali Nagari memberikan dukungan melalui pendirian pondok dan penyediaan mesin jahit, serta menyelenggarakan pelatihan bagi pengrajin dan masyarakat setempat pada tahun 2020 dan 2022. Inisiatif ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan memberdayakan komunitas dalam industri kerajinan.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Kalau dukungan dari pihak Wali Nagari ada berupa pendirian pondok dan juga memberikan mesin jahit. Selain itu kami juga mendapatkan pelatihan yang diadakan oleh pihak Wali Nagari untuk menambah keahlian kami sebagai pengrajin”.

“Dukungan dari pihak Wali Nagari berupa pendirian pondok dan penyediaan mesin jahit sangat membantu. Selain itu, kami juga mendapatkan pelatihan yang diadakan oleh pihak Wali Nagari untuk meningkatkan keahlian kami sebagai pengrajin.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pihak Wali Nagari memberikan dukungan signifikan melalui pendirian pondok, penyediaan mesin jahit, dan pelatihan untuk meningkatkan keahlian para pengrajin. Inisiatif ini berkontribusi pada pengembangan kapasitas dan keterampilan komunitas lokal.

b. Faktor Penghambat

1) Persaingan dari Produk Alternatif

Persaingan dari produk alternatif menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi penurunan angka penjualan kerajinan rotan. Di era modern ini, muncul berbagai material dan produk yang menawarkan kemudahan, biaya lebih rendah, dan desain yang menarik. Misalnya, produk-produk berbahan plastik, logam, atau bahkan bahan daur ulang sering kali lebih mudah diproduksi dan dipasarkan. Hal ini menarik minat konsumen yang mencari solusi praktis dan ekonomis, sehingga kerajinan rotan yang biasanya memerlukan proses pengerjaan yang lebih rumit kehilangan daya tariknya.

Inovasi dalam desain dan teknologi produksi juga mempercepat perkembangan produk alternatif. Banyak produsen yang mampu menghadirkan barang-barang dengan fungsi serupa namun dengan tampilan yang lebih modern. Perubahan tren gaya hidup dan preferensi konsumen juga mendorong pergeseran dari produk tradisional ke pilihan yang lebih kontemporer. Dalam konteks ini, pengrajin kerajinan rotan perlu beradaptasi dengan perubahan pasar, baik melalui inovasi produk maupun strategi pemasaran yang lebih efektif untuk tetap bersaing.

Persaingan dengan produk alternatif menjadi salah satu penyebab utama terjadinya penurunan penjualan produk rotan di Nagari Paru. Banyak konsumen yang beralih ke barang-barang dari plastik dan kayu karena harganya yang lebih terjangkau dan ketersediaannya yang lebih mudah. Produk alternatif ini juga menawarkan berbagai desain modern yang menarik bagi konsumen yang mencari solusi praktis dan estetis. Akibatnya, produk kerajinan rotan yang dikenal akan keindahan dan keunikan alami mulai kehilangan daya tariknya.

Hal ini menuntut para pengrajin rotan untuk beradaptasi dan berinovasi agar tetap relevan di pasar, dengan menonjolkan keunggulan keberlanjutan dan kualitas dari produk mereka.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Banyaknya masyarakat yang lebih tertarik produk lain di bandingkan dari pada produk dari rotan di karenakan produk lain ini lebih di kenal banyak oleh masyarakat setempat di bandingkan dengan produk dari rotan ini, daya tarik dari produk lain juga tidak kalah bagus dari pada produk rotan ini”.

“Banyak masyarakat yang lebih tertarik pada produk lain dibandingkan dengan produk rotan, karena produk lain tersebut lebih dikenal oleh masyarakat setempat. Daya tarik produk lain juga tidak kalah bagus dibandingkan dengan produk rotan”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa masyarakat cenderung lebih tertarik pada produk-produk lain dibandingkan dengan produk rotan. Hal ini disebabkan oleh tingkat pengenalan yang lebih tinggi terhadap produk lain di kalangan masyarakat setempat. Selain itu, daya tarik dan kualitas produk lain tidak kalah baik dibandingkan dengan produk rotan, sehingga membuat masyarakat lebih memilih untuk mengonsumsi atau menggunakan produk tersebut.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Mamak mancalik untuk saingan dari produk rotan ko ado banyak, contohnya seperti banyaknya produk dari luar yang masuk dan menawarkan harga yang cukup lebih murah di bandingkan dengan produk dari rotan, masyarakat awak juga lebih tertarik untuk membeli produk dari luar, padahal kualitas dari produk rotan jauh lebih baik dari pada produk dari luar yang berbahan beda dari rotan.”

"Masyarakat menghadapi banyak saingan untuk produk rotan, seperti banyaknya produk dari luar yang masuk dan menawarkan harga yang jauh lebih murah. Hal ini membuat masyarakat lebih tertarik untuk membeli produk luar, padahal kualitas produk rotan jauh lebih baik dibandingkan dengan produk dari luar yang terbuat dari bahan berbeda."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa produk rotan menghadapi persaingan yang ketat dari berbagai produk luar yang menawarkan harga lebih murah. Masyarakat cenderung lebih tertarik untuk membeli produk luar tersebut, meskipun sebenarnya kualitas produk rotan jauh lebih baik. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun produk rotan memiliki keunggulan dalam hal kualitas, faktor harga dan daya tarik produk luar menjadi tantangan yang signifikan bagi keberlangsungan produk rotan di pasar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan pengrajin rotan bapak Aso pada hari Minggu tanggal 22 Juni 2025 jam 20:00 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Daya saing dari produk lain cukup membuek produk dari rotan menurun angko penjualannyo dikarenakan produk lain lebih taarah melakukan promosi dan haragonyo juga lebih murah di banding produk dari rotan.”

"Daya saing produk lain cukup membuat penjualan produk rotan menurun, dikarenakan produk lain lebih

aktif dalam melakukan promosi dan harganya juga lebih murah dibandingkan produk rotan."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa daya saing produk lain telah menyebabkan penurunan angka penjualan produk rotan. Hal ini disebabkan oleh strategi promosi yang lebih efektif dari produk lain serta harga yang lebih murah dibandingkan dengan produk rotan. Meskipun produk rotan memiliki kualitas yang baik, tantangan dari produk lain yang lebih terjangkau dan dipromosikan dengan baik membuat posisi produk rotan semakin tertekan di pasar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan tokoh adat sekaligus pembeli produk rotan datuk Naro pada hari Minggu tanggal 22 Juni 2025 jam 19:00 WIB bertempat di rumah datuk Naro tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

"Pak dang mancalik urang kampung banyak nan lebih tertarik mambali produk dari luar di banding produk dari rotan, padahal dari segi ketahanannya produk dari rotan jauh lebih bagus di bandingkan dengan produk dari lua yang mano produk dari lua mungkin daya tahannya ndak salamo produk dari rotan nan di buek oleh Sunarto."

"Bapak melihat bahwa banyak orang kampung lebih tertarik membeli produk dari luar dibandingkan produk rotan. Padahal, dari segi ketahanannya, produk rotan jauh lebih baik dibandingkan produk luar. Produk luar mungkin tidak memiliki daya tahan yang sama dengan produk rotan yang dibuat oleh Sunarto."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa masyarakat di kampung lebih tertarik untuk membeli produk dari luar dibandingkan dengan produk rotan, meskipun dari segi ketahanan, produk rotan jauh lebih baik. Produk luar mungkin tidak memiliki daya tahan yang sama dengan produk rotan yang dibuat oleh Sunarto. Hal

ini menunjukkan bahwa meskipun kualitas dan ketahanan produk rotan lebih unggul, faktor ketertarikan masyarakat terhadap produk luar menjadi tantangan bagi keberlangsungan produk rotan di pasar lokal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan masyarakat yang tidak membeli produk rotan ibu Sidis pada hari Jumat tanggal 18 Juli 2025 jam 10:00 WIB bertempat di rumah datuk Naro tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Manuruik etek, etek lebih tertarik membeli produk lain di banding produk kerajinan rotan karena produk lain labih menawarkan harga yang cukup murah di banding dari produk rotan”.

"Menurut Ibu, Ibu lebih tertarik membeli produk lain dibandingkan produk kerajinan rotan karena produk lain menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan produk rotan."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa menurut Ibu cenderung lebih memilih untuk membeli produk lain dari pada produk kerajinan rotan. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa produk lain menawarkan harga yang lebih terjangkau, sehingga lebih menarik bagi ibuk dibandingkan dengan harga produk rotan yang cenderung lebih tinggi.

2) Krisis Ekonomi

Krisis ekonomi sering kali berdampak signifikan pada daya beli masyarakat, yang pada gilirannya mempengaruhi penjualan barang-barang non-pokok, termasuk kerajinan rotan. Ketika kondisi ekonomi memburuk, banyak konsumen yang cenderung mengurangi pengeluaran mereka dan lebih memilih untuk membeli barang-barang yang dianggap esensial. Akibatnya, produk kerajinan yang mungkin dianggap sebagai barang mewah atau sekunder menjadi kurang diminati.

Penurunan permintaan ini tentunya berdampak langsung pada pendapatan para pengrajin dan produsen kerajinan rotan.

Krisis ekonomi dapat menjadi faktor utama yang menyebabkan menurunnya penjualan produk rotan di Nagari Paru. Saat terjadi krisis, daya beli masyarakat menurun karena pendapatan yang berkurang dan harga kebutuhan pokok yang meningkat. Akibatnya, masyarakat menjadi lebih berhati-hati dalam membelanjakan uang dan cenderung mengutamakan kebutuhan pokok dari pada membeli produk rumah tangga atau kerajinan seperti rotan. Selain itu, krisis ekonomi juga bisa membuat para pengrajin rotan kesulitan mendapatkan modal untuk membeli stok rotan dalam jumlah banyak, sehingga permintaan terhadap rotan dari pengrajin ikut turun. Secara umum, situasi ekonomi yang tidak stabil membuat seluruh rantai penjualan, mulai dari produsen hingga konsumen, mengalami hambatan yang berdampak langsung pada penurunan penjualan produk rotan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Dalam segi ekonomi di kampung awak kini ekonomi juga sulit, karena ekonomi sulit dapat mengakibatkan terjadinya angka penurunan kerajinan dari rotan. Dak hanyo itu tetapi juga berdampak pada bahan pokok atau barang-barang lainnyo.”

"Dari segi ekonomi, di kampung kami saat ini mengalami kesulitan. Kesulitan ekonomi ini dapat menyebabkan penurunan produksi kerajinan rotan. Tidak hanya itu, hal ini juga berdampak pada bahan pokok dan barang-barang lainnya."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa kondisi ekonomi yang sulit di

kampung telah mengakibatkan penurunan dalam kerajinan rotan. Kesulitan ekonomi ini tidak hanya berdampak pada industri kerajinan, tetapi juga memengaruhi ketersediaan bahan pokok dan barang-barang lainnya. Dengan demikian, tantangan ekonomi yang dihadapi masyarakat berpotensi mengurangi daya beli serta minat terhadap produk lokal, termasuk kerajinan rotan, yang seharusnya memiliki nilai dan kualitas tinggi.

Hal serupa juga di sampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Mamak mancalik untuk keadaan di kampung wak kini ekonomi juga sulik mamak calik, di karenakan ekonomi kini ibaratnyo agak payah maka banyak masyarakat yang lebih menggunakan ekonominyo ke hal yang lebih di butuhkan dalam kehidupannyo sehari-hari.”

"Masyarakat melihat bahwa keadaan di kampung kami saat ini mengalami kesulitan ekonomi. Karena kondisi ekonomi yang sulit, banyak masyarakat yang lebih memprioritaskan pengeluaran mereka untuk kebutuhan sehari-hari."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa kondisi ekonomi di kampung saat ini sangat sulit, sehingga masyarakat lebih memilih untuk menggunakan sumber daya mereka untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dengan keadaan ekonomi yang payah, prioritas masyarakat beralih kepada hal-hal yang dianggap lebih mendesak dan penting untuk kelangsungan hidup, mengesampingkan kebutuhan atau produk lain yang mungkin

tidak seurgent. Hal ini menunjukkan dampak signifikan dari kondisi ekonomi terhadap pola konsumsi masyarakat.

3) Kurang Menariknya Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan faktor krusial dalam menentukan keberhasilan penjualan kerajinan rotan. Jika kualitas barang yang dihasilkan tidak memenuhi harapan konsumen, maka kemungkinan besar pelanggan akan beralih ke alternatif lain yang lebih berkualitas. Kerajinan rotan yang berkualitas tinggi biasanya memiliki daya tarik estetika yang lebih baik, ketahanan yang lebih lama, dan kenyamanan penggunaan. Sebaliknya, produk yang cacat atau kurang rapi dalam pengerjaannya dapat merusak reputasi pengrajin dan mengurangi tingkat kepuasan pelanggan.

Kurang menariknya kualitas produk menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan penurunan penjualan produk rotan di Nagari Paru. Produk rotan yang dihasilkan kurang memiliki daya tarik di mata konsumen karena desainnya cenderung monoton, kurang mengikuti tren pasar, dan terkadang finishing produknya tidak rapi. Kualitas bahan baku yang dipakai juga berpengaruh pada ketahanan dan estetika produk. Jika produk tidak tahan lama atau tampilannya kurang menarik, konsumen cenderung mencari produk lain yang lebih berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan atau selera mereka. Akibatnya, permintaan terhadap produk rotan dari Nagari Paru menurun, sehingga berdampak langsung pada penurunan penjualan di daerah tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Kualitas produk kerajinan di kampung awak ko sabana e alah bagus tetapi untuk segi kualitas nyo mungkin para pengrajin harus tetap terus memperhatikan secara teliti baik dari segi pembuatan, kualitas bahan harus tetap di jaga dan di perhatikan kembali supaya pelanggan yang sudah membeli produk kerajinan rotan bisa puas dengan produk yang di belinya.”

"Kualitas produk kerajinan di kampung kami memang sangat bagus. Namun, dari segi kualitas, para pengrajin harus terus memperhatikan dengan teliti, baik dalam proses pembuatan maupun kualitas bahan. Hal ini penting agar pelanggan yang sudah membeli produk kerajinan rotan merasa puas dengan produk yang mereka beli."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa meskipun kualitas produk kerajinan di kampung sudah cukup baik, pengrajin perlu terus memperhatikan aspek pembuatan dan kualitas bahan. Dengan menjaga standar produksi yang tinggi, diharapkan pelanggan yang membeli produk kerajinan rotan dapat merasa puas. Upaya ini penting untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan dan meningkatkan daya saing produk di pasaran.

Hal yang sama juga disampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Dalam segi kualitas produk kerajinan mamak ko mungkin manuruik mamak masi kurang lah ibaratnyo, walaupun kecek awak bekko kualitas produk awak alah bagus tapi kecek konsumen kok alun juo lai, mungkin itu salah satu yang harus mamak perhatikan untuk segi kualitas produk mamak ko.”

“Dalam segi kualitas produk kerajinan mamak ko mungkin manuruik mamak masi kurang lah ibaratnyo, walaupun kecek awak bekko kualitas produk awak alah bagus tapi kecek konsumen kok alun juo lai,

“mungkin itu salah satu yang harus mamak perhatikan untuk segi kualitas produk mamak ko.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa meskipun kualitas produk kerajinan sudah baik, masih terdapat kekurangan dalam hal pemasaran yang membuat konsumen belum sepenuhnya tertarik. Penting bagi pengrajin untuk memperhatikan aspek pemasaran dan mempromosikan keunggulan produk mereka agar dapat menarik lebih banyak konsumen. Dengan demikian, peningkatan dalam strategi pemasaran dapat membantu meningkatkan penjualan dan popularitas produk kerajinan.

4) Kurangnya Pemasaran

Kurangnya pemasaran yang baik bisa membuat penjualan kerajinan rotan menurun. Di zaman sekarang, hanya memiliki produk berkualitas tidak cukup. Jika orang tidak tahu tentang produk tersebut, mereka tidak akan membelinya. Tanpa strategi pemasaran yang tepat, seperti menggunakan media sosial atau iklan, pengrajin kesulitan menjangkau lebih banyak pelanggan dan memperkenalkan produk mereka.

Kurangnya pemasaran merupakan salah satu penyebab utama terjadinya penurunan penjualan produk rotan di Nagari Paru. Ketika upaya promosi kurang optimal, banyak calon pembeli yang tidak mengetahui keberadaan produk rotan yang dihasilkan oleh masyarakat di Nagari Paru. Selain itu, keterbatasan strategi pemasaran membuat produk rotan sulit menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Akibatnya, permintaan terhadap produk tersebut menurun dan berdampak langsung pada pendapatan para pelaku usaha rotan. Oleh karena itu, pemasaran yang efektif sangat diperlukan agar produk rotan Nagari Paru dapat dikenal lebih banyak orang dan mampu bersaing di pasar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Untuk segi pemasaran mamak mancalik untuk pemasaran produk kerajinan rotan di kampung awak ko pemasarannyo masih minim lah ibarat nyo, mamak mancalik untuk melakukan pemasaran alun ado yang di lakukan oleh pak Sunarto dan karyawannyo dengan cara yang lebih menarik lai do, padahal kan kini kalau awak calik untuk melakukan promosi alah bisa melalui hp atau internet seperti di media sosial, dan mamak mancalik Sunarto dan karyawan nyo alun ado melakukan hal tersebut untuk melakukan promosi lai do.”

"Dari segi pemasaran, saya melihat bahwa pemasaran produk kerajinan rotan di kampung kami masih minim. Hanya ada beberapa upaya yang dilakukan oleh Pak Sunarto dan karyawannya dengan cara yang lebih menarik. Padahal, saat ini, kami bisa melakukan promosi melalui ponsel atau internet, seperti di media sosial. Namun, saya melihat bahwa Pak Sunarto dan karyawannya belum melakukan hal tersebut untuk promosi lebih lanjut."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pemasaran produk kerajinan rotan di kampung masih minim dan kurang menarik, meskipun ada potensi besar untuk meningkatkan promosi. Saat ini, penggunaan media sosial dan internet dapat menjadi alat yang efektif untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat. Namun, Sunarto dan karyawan belum memanfaatkan platform tersebut untuk melakukan promosi. Oleh karena itu, penting bagi mereka untuk menjajaki cara-cara baru dalam pemasaran agar produk kerajinan rotan dapat lebih dikenal dan diminati oleh konsumen.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang penyebab terjadinya penurunan angka penjualan kerajinan rotan mengatakan bahwa:

“Untuk promosi mungkin mamak dan kawan-kawan alun ado melakukan promosi yang lebih menarik lai do, mamak masi melakukan promosi hanya lewat tetangga-tetangga dan kerabat mamak jo lu nyo alun ado melakukan promosi melalui internet lai do, mungkin untuk segi promosi mamak jujur mangatoan masi minim lah ibaratnyo promosi nan mamak lakukan pada saat sekarang ko lu nyo.”

"Untuk promosi, saya dan teman-teman masih belum melakukan promosi yang lebih menarik. Saat ini, saya hanya melakukan promosi melalui tetangga dan kerabat. Kami belum melakukan promosi melalui internet. Jujur saja, saya merasa bahwa upaya promosi yang kami lakukan saat ini masih sangat minim."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa promosi produk kerajinan yang dilakukan masih terbatas dan kurang menarik. Saat ini, mamak dan rekan-rekan hanya melakukan promosi melalui tetangga dan kerabat tanpa memanfaatkan internet atau media sosial. Hal ini menunjukkan bahwa strategi promosi yang ada masih minim, sehingga perlu ada upaya untuk memperluas jangkauan promosi agar produk kerajinan dapat dikenal lebih luas dan menarik perhatian konsumen.

2. Upaya Yang di Tempuh Oleh Pengrajin Untuk Meningkatkan Angka Penjualan Rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung.

Upaya yang dilakukan oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan produk rotan di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung:

a. Peningkatan Kualitas Produk

Peningkatan kualitas produk rotan merupakan aspek krusial bagi pengrajin untuk memastikan daya tarik dan keberlanjutan usaha mereka. Langkah pertama yang dapat diambil adalah pemilihan bahan baku yang berkualitas tinggi. Rotan yang dipilih harus kuat, elastis, dan bebas dari cacat. Dengan menggunakan bahan baku terbaik, produk yang dihasilkan tidak hanya lebih tahan lama, tetapi juga memiliki penampilan yang lebih menarik. Kualitas bahan baku secara langsung mempengaruhi kepuasan konsumen dan reputasi pengrajin di pasar.

Selanjutnya, teknik pengerjaan yang tepat sangat penting dalam meningkatkan kualitas produk. Pengrajin harus menguasai berbagai teknik anyaman dan finishing untuk memastikan produk yang dihasilkan memiliki kekuatan dan estetika yang optimal. Proses finishing, seperti penghalusan permukaan dan penggunaan pelindung, juga berperan penting dalam menjaga keawetan produk. Dengan teknik yang baik, produk rotan dapat tampil lebih elegan dan menarik perhatian konsumen.

Desain produk juga merupakan faktor kunci dalam peningkatan kualitas. Mengembangkan desain yang inovatif dan sesuai dengan tren pasar akan membantu menarik berbagai segmen konsumen. Pengrajin dapat menggabungkan elemen tradisional dengan sentuhan modern, menciptakan produk yang tidak hanya fungsional tetapi juga estetis. Dengan desain yang menarik, produk rotan memiliki peluang lebih besar untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Evaluasi dan pengujian kualitas produk sebelum dipasarkan sangat penting. Pengrajin perlu melakukan uji coba untuk memastikan daya tahan dan fungsi produk, serta mengumpulkan umpan balik dari konsumen untuk perbaikan lebih lanjut. Penerapan standar operasional prosedur (SOP) dalam proses

produksi juga akan membantu menjaga konsistensi kualitas. Dengan mengintegrasikan semua aspek ini, pengrajin rotan dapat meningkatkan kualitas produk mereka, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan dan daya saing di pasar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang upaya yang di tempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

"Untuk maningkek an kualitas produk rotan, urang harus memperhatikan bahan baku rotan yang dipakai. Rotan yang berkualitas bagus, bersih, dan sudah diproses dengan benar akan menghasilkan produk yang tahan lama dan menarik. Produk rotan yang rancak harus di perhatikan bana dalam pembuatan kerajinan rotan dan untuk mandapek an produk nan rancak harus betul-betul memperhatikan terlebih dahulu bahan yang dipakai lai berkualitas bagus atau indak. Kalau bahan nan di pakai alah berkualitas bagus dipastikan hasil produk yang di hasilakan akan sangat berkualitas."

"Untuk meningkatkan kualitas produk rotan, kita harus memperhatikan bahan baku rotan yang digunakan. Rotan yang berkualitas baik, bersih, dan telah diproses dengan benar akan menghasilkan produk yang tahan lama dan menarik. Dalam pembuatan kerajinan rotan, sangat penting untuk memperhatikan bahan yang digunakan. Untuk menciptakan produk yang menarik, kita harus memastikan bahwa bahan yang dipakai berkualitas baik. Jika bahan yang digunakan berkualitas baik, hasil produk yang dihasilkan juga akan sangat berkualitas."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa untuk meningkatkan kualitas produk rotan, sangat penting untuk memperhatikan bahan baku rotan yang digunakan. Rotan yang berkualitas baik, bersih, dan telah diproses dengan benar akan menghasilkan produk yang

tahan lama dan menarik. Jika bahan yang digunakan berkualitas, maka produk yang dihasilkan juga akan memiliki kualitas yang tinggi. Proses produksi yang baik, mulai dari pengumpulan, pengeringan, pembersihan, hingga pembentukan rotan, juga sangat berpengaruh terhadap mutu produk akhir. Dengan demikian, untuk mendapatkan produk rotan yang berkualitas, harus benar-benar memperhatikan kualitas bahan baku sejak awal serta proses produksinya secara menyeluruh

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang upaya yang di tempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Dalam melakukan pembuatan kerajinan rotan mamak sangat memperhatikan terlebih dahulu bahan yang mamak pakai jika bahan nan mamak pakai alah rancak produk yang di ciptakan akan di pastikan memiliki kualitas yang sangat bagus dan mamak juga memperhatikan dengan sebaik baiknyo dalam mambuek atau melakukan anyaman produk rotan, produk rotan ko kalau alah salah saketek se ma anyam nyo inyo dak akan rancak atau dak lurui sampai ka ateh anyaman nyo lai do, maka untuk itu mamak benar-benar memperhatikan bana dari awal pambuek an nyo sampai produk nyo jadi supaya kualitas produk kerajinan rotan ko terjaga dan berkualitas.”

"Dalam pembuatan kerajinan rotan, saya sangat memperhatikan terlebih dahulu bahan yang saya gunakan. Jika bahan yang saya pakai berkualitas baik, produk yang dihasilkan akan memiliki kualitas yang sangat bagus. Saya juga memperhatikan dengan sebaik-baiknya dalam proses pembuatan atau anyaman produk rotan. Jika ada kesalahan dalam anyaman, produk tersebut tidak akan terlihat menarik atau tidak rapi. Oleh karena itu, saya benar-benar memperhatikan setiap langkah dari awal pembuatan hingga produk

selesai agar kualitas kerajinan rotan tetap terjaga dan berkualitas."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa dalam pembuatan kerajinan rotan, Mamak sangat memperhatikan bahan yang digunakan. Jika bahan yang dipakai berkualitas baik, maka produk yang dihasilkan juga akan memiliki kualitas yang sangat bagus. Mamak juga sangat teliti dalam proses pembuatan atau anyaman produk rotan. Jika anyaman dilakukan dengan kurang tepat, hasilnya tidak akan rapi dan anyaman tersebut tidak akan kuat hingga ke bagian atasnya. Oleh karena itu, Mamak benar-benar memperhatikan bahan sejak awal pembuatan hingga produk jadi, agar kualitas kerajinan rotan yang dihasilkan tetap terjaga dan berkualitas tinggi.

b. Partisipasi dalam Pameran

Partisipasi dalam pameran merupakan salah satu strategi efektif bagi pengrajin rotan untuk memperkenalkan produk mereka kepada publik. Melalui pameran, pengrajin dapat menampilkan berbagai produk rotan yang mereka buat, sekaligus memberikan kesempatan bagi pengunjung untuk melihat langsung kualitas dan keunikan produk tersebut. Interaksi langsung dengan konsumen memungkinkan pengrajin untuk menjelaskan proses pembuatan dan keunggulan produk, yang dapat meningkatkan minat dan kepercayaan pembeli.

Pameran juga menjadi ajang untuk memperluas jaringan bisnis. Pengrajin dapat bertemu dengan pelaku industri lain, seperti pengecer, distributor, dan desainer, yang dapat membuka peluang kerjasama di masa depan. Melalui kolaborasi ini, pengrajin dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas produk rotan mereka. Jaringan yang

dibangun selama pameran dapat menjadi modal berharga untuk pengembangan usaha.

Partisipasi dalam pameran juga memberikan kesempatan untuk mengamati tren pasar dan preferensi konsumen. Dengan melihat produk-produk yang diminati pengunjung, pengrajin dapat mendapatkan wawasan berharga tentang desain dan fitur yang dicari oleh konsumen. Informasi ini dapat digunakan untuk menyesuaikan produk yang ditawarkan agar lebih sesuai dengan permintaan pasar, sehingga meningkatkan peluang penjualan di masa mendatang.

Pameran di Nagari Paru dilaksanakan di Muaro Sijunjung pada tahun 2019 dan 2021, dengan dukungan penuh dari pihak Wali Nagari. Acara ini bertujuan untuk memperkenalkan kerajinan lokal dan potensi sumber daya alam yang dimiliki Nagari Paru kepada masyarakat luas. Pada tahun 2019, pameran tersebut berhasil menarik perhatian pengunjung dengan berbagai produk kerajinan tangan, seperti anyaman rotan dan hasil pertanian. Dua tahun kemudian, pameran yang diadakan kembali menunjukkan perkembangan signifikan, di mana semakin banyak pengrajin dan pelaku usaha lokal yang berpartisipasi. Dukungan dari Wali Nagari sangat berperan penting dalam mensukseskan acara ini, baik dalam hal pengorganisasian maupun promosi, sehingga pameran tersebut tidak hanya menjadi ajang pameran produk, tetapi juga memperkuat tali silaturahmi antarwarga dan meningkatkan kesadaran akan potensi ekonomi lokal.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang bagaimana upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Untuk maningkek an produk kerajinan dari rotan mamak berencana untuk malakukan pameran produk rotan di Nagari awak ko ka lua kalau ado urang ma adoan pameran mamak barencana untuk mambaok produk atau hasil karya rotan awak ko untuk di pameran supaya urang banyak mengenal bahwasannyo di kampung awak ko ado pengrajin yang bisa menciptakan produk yang tabuek dari rotan dan sekalian urang-urang tau kalau produk dari rotan di kampung awak juga memiliki kualitas yang sangat bagus.”

"Untuk meningkatkan produk kerajinan dari rotan, saya berencana untuk mengadakan pameran produk rotan di Nagari kami. Jika ada pameran, saya berencana untuk membawa hasil karya rotan kami untuk dipamerkan, agar banyak orang mengenal bahwa di kampung kami terdapat pengrajin yang mampu menciptakan produk yang unik dari rotan. Selain itu, pameran ini juga bertujuan agar semua orang tahu bahwa produk dari rotan di kampung kami memiliki kualitas yang sangat baik."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa untuk meningkatkan produk kerajinan rotan, dengan mengadakan pameran produk rotan di Nagari Paru. Tujuan dari pameran ini adalah agar masyarakat di daerah tersebut dapat lebih mengenal dan menghargai keberadaan pengrajin rotan di Nagari Paru. Dengan adanya pameran, diharapkan produk-produk rotan hasil karya pengrajin lokal dapat dipamerkan sehingga masyarakat mengetahui bahwa produk rotan dari Nagari Paru memiliki kualitas yang sangat baik. Hal ini juga bertujuan untuk memperkenalkan dan mempromosikan kerajinan rotan sebagai salah satu potensi unggulan yang dimiliki oleh Nagari Paru.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang upaya yang di

tempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Mamak berpikiran Untuk meningkatkan produk kerajinan dari rotan ko untuk melakukan pameran produk rotan di Nagari awak ko ka lua kalau ado urang ma adoan pameran mamak berencana untuk mambaok produk atau hasil karya rotan awak ko untuk di pameran supaya urang banyak mengenal bahwasannyo di kampung awak ko ado kerajinan produk yang tabuek dari rotan sehingga untuk salanjuiknyo banyak urang nan mengetahui produk kerajinan dari ratan di kampung awak ko. Serta setelah melakukan pameran ko produk rotan awak ko bisa di kenal oleh masyarakat banyak hendaknyo.”

"Saya berpikir bahwa untuk meningkatkan produk kerajinan dari rotan, perlu diadakan pameran produk rotan di Nagari kami. Jika ada pameran, saya berencana untuk membawa hasil karya rotan kami untuk dipamerkan, agar banyak orang mengenal bahwa di kampung kami terdapat kerajinan produk yang unik dari rotan. Dengan demikian, diharapkan lebih banyak orang mengetahui tentang produk kerajinan rotan di kampung kami. Selain itu, setelah pameran, produk rotan kami diharapkan bisa dikenal oleh masyarakat luas."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa terdapat niat dan rencana dari pengrajin untuk meningkatkan produk kerajinan rotan yang ada di Nagari Paru. Salah satu upaya yang akan dilakukan adalah dengan mengadakan pameran produk kerajinan rotan di Nagari setempat atau di daerah lain. Tujuan dari pameran ini adalah agar masyarakat luas dapat lebih mengenal dan mengetahui keberadaan produk kerajinan rotan yang merupakan hasil karya dari Nagari Paru. Dengan demikian, produk rotan tersebut dapat dikenal secara lebih luas oleh masyarakat, sehingga dapat membuka peluang pemasaran dan pengembangan kerajinan rotan di Nagari Paru. Pameran ini diharapkan menjadi langkah

awal untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk kerajinan rotan agar semakin dikenal dan diminati oleh banyak orang.

c. Pelatihan dan Pengembangan Keterampilan

Pelatihan dan pengembangan keterampilan merupakan langkah penting bagi pengrajin rotan untuk meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar. Melalui pelatihan, pengrajin dapat mempelajari teknik-teknik baru dalam pembuatan produk rotan, mulai dari proses pemilihan bahan hingga teknik anyaman yang lebih kompleks. Dengan keterampilan yang lebih baik, mereka mampu menghasilkan produk yang lebih berkualitas, menarik, dan inovatif, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

Selain teknik pembuatan, pelatihan juga dapat mencakup aspek pemasaran dan manajemen usaha. Pengrajin diajarkan tentang cara memasarkan produk mereka secara efektif, baik secara online maupun offline. Pengetahuan mengenai strategi pemasaran, branding, dan pengelolaan keuangan sangat penting agar mereka dapat menjalankan usaha dengan lebih efisien dan mengoptimalkan keuntungan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pasar, pengrajin dapat menyesuaikan produk dan strategi mereka untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Pelatihan dan pengembangan keterampilan diadakan di kantor Wali Nagari Paru, dengan narasumber yang didatangkan dari luar oleh pihak Wali Nagari. Kegiatan ini berlangsung pada tahun 2020 dan 2022, diikuti oleh sekitar 15 orang peserta yang merupakan warga setempat. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan peserta dalam berbagai bidang, seperti kerajinan, dan manajemen usaha. Dengan adanya program ini, diharapkan peserta dapat lebih mandiri dan meningkatkan taraf hidup mereka. Melihat kesuksesan dan

antusiasme yang tinggi dari pelatihan sebelumnya, pihak Wali Nagari berencana untuk mengadakan kembali pelatihan serupa pada tahun ini, sebagai upaya berkelanjutan dalam membangun kapasitas masyarakat di Nagari Paru.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Manurui mamak pelatihan kerajinan rotan sangat penting untuak menciptakan peluang usaha bagi urang basamo. Pelatihan ko diselenggarakan untuak manambah ilmu dan keterampilan urang dalam membuek kerajinan rotan nan bermanfaat dan bernilai jual tinggi. Dalam pelatihan, urang diajarkan dari dasar sampai teknik-teknik khusus dalam mengolah rotan, mulai dari pemilihan bahan, penganyaman, sampai finishing hasil kerajinan. Selain itu, pelatihan ini juga mambantu urang dalam mengembangkan kreativitas dan inovasi, sehingga hasil kerajinan rotan tidak hanya tradisional saja, tapi juga bisa mengikuti perkembangan pasar. Dengan adonyo pelatihan dan pengembangan keterampilan ko, diharapkan masyarakat di Nagari Paru bisa lebih mandiri secara ekonomi dan melestarikan budaya lokal yang berbasis kerajinan rotan.”

"Menurut saya, pelatihan kerajinan rotan sangat penting untuk menciptakan peluang usaha bagi masyarakat. Pelatihan ini diselenggarakan untuk menambah ilmu dan keterampilan dalam membuat kerajinan rotan yang bermanfaat dan bernilai jual tinggi. Dalam pelatihan, peserta diajarkan mulai dari dasar hingga teknik-teknik khusus dalam mengolah rotan, termasuk pemilihan bahan, penganyaman, hingga finishing hasil kerajinan. Selain itu, pelatihan ini juga membantu peserta dalam mengembangkan kreativitas dan inovasi, sehingga hasil kerajinan rotan tidak hanya bersifat tradisional, tetapi juga mampu mengikuti perkembangan pasar. Dengan adanya pelatihan dan pengembangan keterampilan ini, diharapkan masyarakat di Nagari Paru dapat lebih

mandiri secara ekonomi dan melestarikan budaya lokal yang berbasis kerajinan rotan."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pelatihan kerajinan rotan sangat penting untuk membuka peluang usaha bagi masyarakat secara bersama-sama. Melalui pelatihan ini, peserta memperoleh pengetahuan dan keterampilan mulai dari dasar hingga teknik khusus dalam mengolah rotan, termasuk pemilihan bahan, penganyaman, dan finishing produk. Selain meningkatkan kemampuan teknis, pelatihan juga mendorong kreativitas dan inovasi agar hasil kerajinan tidak hanya bersifat tradisional, tetapi juga dapat menyesuaikan dengan perkembangan pasar. Dengan demikian, pelatihan ini diharapkan dapat membantu masyarakat Nagari Paru menjadi lebih mandiri secara ekonomi sekaligus melestarikan budaya lokal yang berbasis kerajinan rotan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang bagaimana upaya yang di tempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

"Pelatihan jo pengembangan keterampilan sangek penting bagi pengrajin rotan untuak maningket an kualitas produk jo daya saing di pasar. Lewat pelatihan, pengrajin dapek manguasai teknik pembuatan nan labiah baik, sabagai juo aspek pemasaran jo manajemen usaho nan mambantu urang menjalankan bisnis secara efektif. Tambahnya, pelatihan jugo mambuek pengrajin dapek mengikuti tren jo inovasi terbaru, supayo produk nan dihasilkan tetap relevan jo menarik bagi konsumen. Pelatihan nan berkelanjutan jugo manyemangati komunitas pengrajin melalui berbagi pengetahuan jo pengalaman, mambuek lingkungan nan mendukung perkembangan bersama. Jadi, pelatihan jo pengembangan keterampilan ndak hanya maningkatkan kemampuan individu, tapi jugo

mendorong kemajuan industri kerajinan rotan secara keseluruhan."

"Pelatihan dan pengembangan keterampilan sangat penting bagi pengrajin rotan untuk meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar. Melalui pelatihan, pengrajin dapat menguasai teknik pembuatan yang lebih baik, serta aspek pemasaran dan manajemen usaha yang membantu mereka menjalankan bisnis secara efektif. Selain itu, pelatihan juga memungkinkan pengrajin untuk mengikuti tren dan inovasi terbaru, sehingga produk yang dihasilkan tetap relevan dan menarik bagi konsumen. Pelatihan yang berkelanjutan juga mendorong komunitas pengrajin untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman, menciptakan lingkungan yang mendukung perkembangan bersama. Dengan demikian, pelatihan dan pengembangan keterampilan tidak hanya meningkatkan kemampuan individu, tetapi juga mendorong kemajuan industri kerajinan rotan secara keseluruhan."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pelatihan dan pengembangan keterampilan sangat penting bagi pengrajin rotan untuk meningkatkan kualitas produk serta daya saing di pasar. Melalui pelatihan, pengrajin dapat menguasai teknik pembuatan yang lebih baik dan inovatif, sekaligus mempelajari aspek pemasaran dan manajemen usaha yang membantu mereka menjalankan bisnis secara efektif. Selain itu, pelatihan berkelanjutan memungkinkan pengrajin mengikuti tren dan inovasi terbaru dalam industri, sehingga produk yang dihasilkan tetap relevan dan menarik bagi konsumen. Pelatihan juga mendorong terciptanya komunitas pengrajin yang saling berbagi pengetahuan dan pengalaman, menciptakan lingkungan yang mendukung perkembangan bersama. Dengan demikian, pelatihan tidak hanya

meningkatkan kemampuan individu, tetapi juga mendorong kemajuan industri kerajinan rotan secara keseluruhan.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh karyawan pengrajin rotan bapak Aso pada hari Minggu tanggal 22 Juni 2025 jam 20:00 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang upaya yang di tempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Manuruik mamak sebagai karyawan, mamak berharap untuk adonyo pelatihan bagi mamak supaya mamak bisa lebih manambah pengetahuan mamak dalam pengelolaan rotan ko, sebagai karyawan juga harus bisa untuk meningkatkan kualitas produk rotan ini dengan cara melakukan pelatihan yang mana guna dari pelatihan ini untuk menambah wawasan atau pengetahuan mamak supaya bisa menghasilkan produk-produk yang sangat berkualitas tentunya, Dengan adanya pelatihan mungkin bisa menambah wawasan kami serta pengetahuan kami tentang pengelolaan kerajinan rotan ini dengan lebih baik.”

"Sebagai karyawan, saya berharap ada pelatihan bagi kami agar dapat menambah pengetahuan dalam pengelolaan rotan. Sebagai karyawan, kami juga harus berupaya meningkatkan kualitas produk rotan ini melalui pelatihan. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memperluas wawasan dan pengetahuan kami agar dapat menghasilkan produk-produk yang berkualitas tinggi. Dengan adanya pelatihan, kami berharap dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan kami dalam pengelolaan kerajinan rotan."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa sebagai karyawan, Bapak berharap adanya pelatihan yang dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan saya dalam pengelolaan rotan. Pelatihan tersebut sangat penting untuk membantu kami menghasilkan produk rotan yang berkualitas tinggi. Dengan mengikuti pelatihan, kami dapat memperluas wawasan serta meningkatkan kemampuan dalam

mengelola kerajinan rotan secara lebih baik, sehingga kualitas produk yang dihasilkan dapat terus ditingkatkan.

d. Membangun Jaringan Distribusi

Membangun jaringan distribusi yang baik sangat penting bagi perusahaan agar produk mereka bisa sampai ke konsumen dengan mudah. Jaringan distribusi adalah sistem yang menghubungkan produsen dengan pembeli melalui berbagai saluran, seperti tokoh, grosir, atau penjualan langsung. Dengan memiliki jaringan yang tepat, perusahaan dapat memastikan produknya tersedia di tempat yang strategis dan bisa diakses oleh banyak orang.

Untuk meningkatkan penjualan produk rotan di Nagari Paru, membangun jaringan distribusi yang kuat dan efektif sangat penting. Perlu dilakukan pengumpulan data mengenai kebutuhan pasar rotan di Nagari Paru, berapa banyak produk yang diperlukan, serta potensi distributor atau reseller yang bisa menjangkau wilayah tersebut. Bapak Sunarto berinisiatif membangun jaringan distribusi untuk produk kerajinan rotan di Nagari Paru dengan menggandeng sejumlah tokoh lokal. Kerja sama ini bertujuan untuk memperluas akses pasar bagi para pengrajin rotan di Nagari Paru, sehingga produk mereka dapat lebih dikenal dan diterima oleh konsumen di luar daerah. Dengan dukungan dari tokoh-tokoh masyarakat, Bapak Sunarto berusaha memfasilitasi penempatan produk kerajinan rotan di berbagai lokasi strategis, termasuk toko-toko dan pameran, serta memanfaatkan media sosial untuk promosi. Melalui jaringan distribusi yang solid ini, diharapkan produk kerajinan rotan dari Nagari Paru tidak hanya meningkatkan pendapatan para pengrajin, tetapi juga memperkuat identitas budaya lokal di mata masyarakat luas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Manuruik mamak mambangun jaringan distribusi mamaraluan strategi nan matang, seperti menjalin karojo samo jo agen atau pengecer lokal yang sudah dikenal oleh masyarakat. Selain itu, penting juga untuk momahami karakteristik pasar di setiok daerah agar pendistribusiannyo produk bisa berjalan baik. Seperti manambahkan bahwa komunikasi yang baik dan kepercayaan antar mitra distribusi sangat menentukan keberhasilan jaringan tersebut. Dengan jaringan distribusi nan kuat, produk depek tersebar luas dan usaha pun depek berkembang dengan pesat di wilayah Sijunjung dan sekitarnya.”

"Menurut Bapak membangun jaringan distribusi memerlukan strategi yang matang, seperti menjalin kerja sama dengan agen atau pengecer lokal yang sudah dikenal oleh masyarakat. Selain itu, penting juga untuk memahami karakteristik pasar di setiap daerah agar distribusi produk dapat berjalan dengan baik. Komunikasi yang baik dan kepercayaan antar mitra distribusi sangat menentukan keberhasilan jaringan tersebut. Dengan jaringan distribusi yang kuat, produk dapat tersebar luas dan usaha pun dapat berkembang pesat di wilayah Sijunjung dan sekitarnya."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa untuk membangun jaringan distribusi yang baik, perlu strategi yang tepat, seperti bekerja sama dengan agen atau pengecer lokal yang sudah dikenal. Mengerti karakteristik pasar di setiap daerah juga penting agar distribusi berjalan lancar. Komunikasi yang baik dan saling percaya di antara mitra distribusi sangat menentukan keberhasilan. Dengan jaringan distribusi yang kuat, produk bisa

lebih mudah tersebar dan usaha bisa berkembang di wilayah Sijunjung dan sekitarnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang bagaimana upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Manuruik mamak untuk maningkek an penjualan produk rotan mamak berpikiran untuk melakukan karajo samo jo urang nan alah punyo kadai seperti manompangan produk kerajinan rotan di tampek mamak ko ka kadai-kadai atau ke tokoh-tokoh di lua supaya banyak urang nan mambali produk kerajinan rotan ko sahinggo produk awak ko bisa di kenal oleh urang banyak.dulu mamak pernah bakarajo samo jo salah satu tokoh di silungkang untuk manumpangan produk mamak ko.”

"Menurut Bapak untuk meningkatkan penjualan produk rotan, saya berpikir untuk bekerja sama dengan orang-orang yang memiliki toko, seperti memasarkan produk kerajinan rotan di toko-toko atau tempat-tempat di luar agar lebih banyak orang yang membeli produk kerajinan rotan kami, sehingga produk kami bisa dikenal oleh banyak orang. Dulu, saya pernah bekerja sama dengan salah satu pemilik toko di Silungkang untuk memasarkan produk saya."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa untuk meningkatkan penjualan produk rotan untuk menjalin kerja sama dengan pemilik toko dalam memasarkan produk kerajinan rotan di berbagai lokasi. Strategi ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk di kalangan konsumen. Pengalaman sebelumnya dalam kerja sama dengan pemilik toko di Silungkang menunjukkan efektivitas pendekatan ini dalam meningkatkan kesadaran dan penjualan produk..

Berdasarkan hasil wawancara dengan tokoh adat sekaligus pembeli produk rotan datuk Naro pada hari Minggu tanggal 22 Juni 2025 jam 19:00 WIB bertempat di rumah datuk Naro tentang bagaimana upaya yang di tempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Manuruik pak dang untuk maningkekkan penjualan produk kerajinan rotan Sunarto pak dang berpendapek supayo Sunarto bisa manumpangan produk inyo ka kios-kios seperti di silungkang, supayo produk Sunarto ko bisa lo di kenal oleh urang banyak.”

"Menurut Bapak, untuk meningkatkan penjualan produk kerajinan rotan Sunarto, sebaiknya Sunarto menitipkan produk tersebut ke kios-kios, seperti di Silungkang, agar produk Sunarto dapat dikenal oleh banyak orang."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa untuk meningkatkan penjualan produk kerajinan rotan, Sunarto disarankan agar dapat menitipkan produknya di kios-kios. Dengan strategi ini, produk kerajinan rotan Sunarto akan lebih mudah dikenal oleh masyarakat luas, sehingga peluang penjualan pun semakin besar.

e. Pemasaran Produk Secara Online

Pemasaran produk secara online kini menjadi strategi penting bagi banyak perusahaan. Dengan menggunakan platform digital seperti media sosial, situs web, dan aplikasi belanja. Pemasaran produk rotan di Nagari Paru dapat ditingkatkan secara signifikan dengan memanfaatkan media digital dan platform online. Caranya adalah dengan membuat akun resmi di media sosial populer seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp untuk memamerkan produk rotan dengan foto yang menarik dan deskripsi yang jelas. Penting juga untuk memberikan pelayanan

yang responsif dan ramah kepada pelanggan melalui chat online sehingga mereka merasa puas dan tertarik kembali membeli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Iskandar, selaku Wali Nagari Paru pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 14:40 WIB bertempat di rumah bapak Wali Nagari Paru tentang upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Manuruik mamak, pamasaran produk sacaro online ko kini lah jadi kabutuhan. Banyak nan bisa di lakukan melalui media sosial untuk saat sekarang ini contohnya dapat di gunakan untuk melakukan promosi lewat media sosial. Dengan adonyo media sosial saat ini banyak sekali membantu masyarakat dalam melakukan promosi produk-produknya sehingga produk-produk ko dapek di kenal oleh masyarakat luas.”

"Menurut saya, pemasaran produk secara online kini menjadi kebutuhan. Banyak yang dapat dilakukan melalui media sosial saat ini, contohnya untuk melakukan promosi. Dengan adanya media sosial, masyarakat sangat terbantu dalam mempromosikan produk-produk mereka, sehingga produk-produk tersebut dapat dikenal oleh masyarakat luas."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pemasaran produk secara online kini telah menjadi kebutuhan utama. Media sosial memberikan banyak kemudahan dan peluang bagi masyarakat untuk mempromosikan produk mereka. Dengan memanfaatkan media sosial, masyarakat dapat memperkenalkan produk-produk mereka secara lebih luas dan efektif, sehingga produk tersebut dapat dikenal oleh lebih banyak orang. Media sosial terbukti sangat membantu dalam meningkatkan promosi dan jangkauan pasar di era digital saat ini.

Hal yang sama juga di sampaikan oleh pengrajin rotan bapak Sunarto pada hari Jumat tanggal 20 Juni 2025 jam 17:30 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang upaya yang

ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Mamak berpikiran untuk memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan produk rotan, mamak maliek media sosial saat ini sangat membantu untuk melakukan promosi produk dengan memanfaatkan media sosial seperti facebook, yang mana mamak alah memposting beberapa produk mamak di facebook.”

"Saya berpikir untuk memanfaatkan media sosial dalam meningkatkan penjualan produk rotan. Saya melihat bahwa media sosial saat ini sangat membantu untuk melakukan promosi produk, seperti Facebook, di mana saya telah memposting beberapa produk saya."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pemanfaatan media sosial seperti Facebook sangat membantu dalam mempromosikan produk rotan. Dengan menggunakan aplikasi tersebut, promosi produk dapat dilakukan yang mana bapak sunarto telah mengupload beberapa produk kerajinan rotannya di facebook. Hal ini menunjukkan bahwa media sosial menjadi sarana efektif untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan penjualan produk rotan.

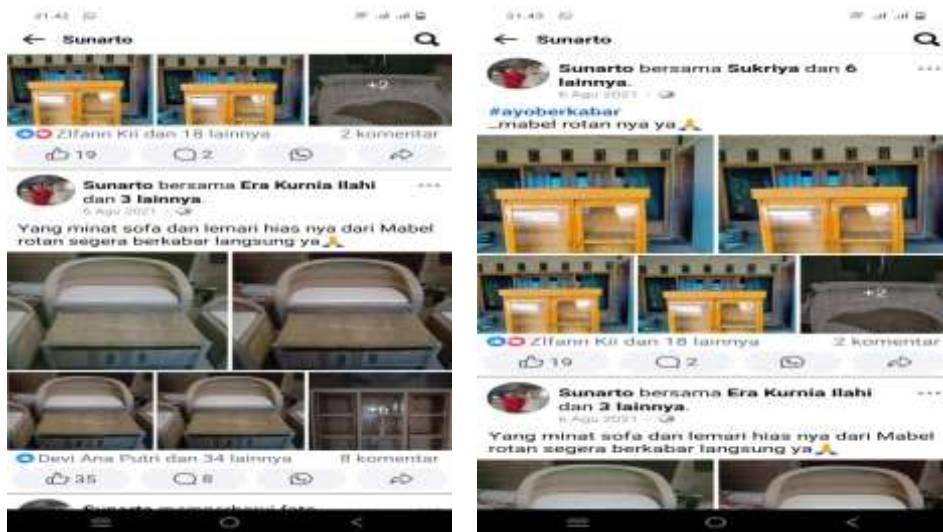
Hal yang sama juga disampaikan oleh karyawan pengrajin rotan Bapak Aso, Igem, dan Ipol pada hari Minggu tanggal 22 Juni 2025 jam 20:00 WIB bertempat di rumah bapak Sunarto tentang upaya yang ditempuh oleh pengrajin untuk meningkatkan angka penjualan rotan mengatakan bahwa:

“Manuruik kami sebagai karyawan kami juga berpikiran samo jo pak Sunarto untuk melakukan promosi produk kerajinan rotan ko melalui media sosial seperti memposting foto-foto hasil dari produk kerajinan rotan ko melalui media sosial sahinggo produk awak ko dapek di liek oleh urang banyak hanyo melalui media sosial sajo.”

"Menurut kami sebagai karyawan, kami juga berpikir seperti Pak Sunarto untuk melakukan promosi produk kerajinan rotan melalui media sosial. Kami dapat

memposting foto-foto hasil produk kerajinan rotan di media sosial agar produk kami dapat dilihat oleh banyak orang, hanya melalui media sosial saja."

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di atas peneliti menyimpulkan bahwa pemanfaatan media sosial seperti Facebook sangat membantu dalam mempromosikan produk rotan. Dengan menggunakan aplikasi tersebut, promosi produk dapat dilakukan secara langsung. Hal ini menunjukkan bahwa media sosial menjadi sarana efektif untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan penjualan produk rotan.



Gambar 4.1 Pemasaran Produk Secara Online

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan secara menyeluruh, peneliti dapat menguraikan temuan yang relevan dengan teori serta fokus utama penelitian, yaitu analisis faktor-faktor yang menyebabkan penurunan penjualan rotan di Nagari Paru, Kabupaten Sijunjung, serta upaya-upaya yang dapat ditempuh untuk meningkatkan kembali angka penjualan tersebut.

Menurut Philip Kotler (2010), bauran pemasaran (Marketing Mix) adalah kombinasi dari empat elemen utama produk, harga, tempat, dan

promosi yang digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta mencapai tujuan pemasaran.

1. **Produk (Product)**

Masalah kualitas produk kerajinan rotan yang kurang menarik menjadi salah satu penyebab penurunan penjualan. Produk yang tidak berkualitas sulit bersaing dengan produk alternatif yang lebih menarik.

Strategi pengrajin perlu meningkatkan kualitas produk, baik dari segi bahan, desain, maupun daya tahan. Inovasi dalam desain juga dapat menarik minat konsumen.

2. **Harga (Price)**

Masalah persaingan dengan produk alternatif yang lebih murah menyebabkan konsumen beralih. Krisis ekonomi membuat daya beli masyarakat menurun, sehingga mereka lebih memilih produk yang terjangkau.

Strategi pengrajin bisa mempertimbangkan strategi penetapan harga yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Menawarkan variasi produk dengan harga yang berbeda dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas.

3. **Tempat (Place)**

Masalah kurangnya akses pasar dan jaringan distribusi yang lemah mengakibatkan produk kerajinan rotan tidak dikenal luas.

Strategi membangun jaringan distribusi yang kuat dan menjajaki saluran distribusi baru, termasuk toko online dan kerjasama dengan pengecer, dapat memperluas jangkauan pasar.

4. **Promosi (Promotion)**

Masalah pemasaran yang tidak efektif membuat produk kerajinan rotan kurang dikenal oleh calon pembeli.

Strategi berpartisipasi dalam pameran untuk memperkenalkan produk kepada publik dan menggunakan pemasaran online untuk menjangkau konsumen lebih luas. Kampanye promosi yang kreatif dan menarik dapat meningkatkan kesadaran merek.

Dengan menerapkan strategi berdasarkan bauran pemasaran, pengrajin di Nagari Paru dapat meningkatkan kualitas produk, menentukan harga yang kompetitif, memperkuat saluran distribusi, dan melakukan promosi yang efektif. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan angka penjualan dan memperluas pangsa pasar produk kerajinan rotan.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian skripsi yang berjudul analisis faktor penyebab penurunan penjualan rotan dan upaya peningkatannya di Nagari Paru Kabupaten Sijunjung. Maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Penurunan angka penjualan produk kerajinan rotan di Nagari Paru disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama, persaingan dengan produk alternatif yang lebih murah atau lebih menarik dari bahan lain membuat konsumen beralih. Selain itu, krisis ekonomi yang terjadi berdampak pada daya beli masyarakat, sehingga mereka lebih memilih produk yang lebih terjangkau. Kurang menariknya kualitas produk juga menjadi perhatian, di mana produk yang kurang berkualitas sulit bersaing di pasaran. Terakhir, kurangnya pemasaran yang efektif membuat produk kerajinan rotan tidak dikenal luas, sehingga potensi penjualannya tidak maksimal.

Untuk meningkatkan angka penjualan produk kerajinan rotan, beberapa upaya strategis dapat dilakukan. Pertama, pengrajin perlu fokus pada peningkatan kualitas produk agar dapat bersaing dengan produk lain. Selain itu, berpartisipasi dalam pameran dapat membantu memperkenalkan produk kepada publik dan menarik perhatian calon pembeli. Pelatihan dan pengembangan keterampilan juga penting agar pengrajin dapat memproduksi barang dengan teknik yang lebih baik dan inovatif. Membangun jaringan distribusi yang kuat dapat membantu memperluas akses pasar, sementara pemasaran produk secara online memungkinkan pengrajin menjangkau konsumen lebih luas dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pengrajin beserta karyawan diharapkan untuk melakukan fokuslah pada kualitas produk. Pastikan setiap kerajinan yang dihasilkan rapi dan tahan lama. pelajari teknik baru dan desain yang sedang tren agar produk tetap menarik di pasaran, Membangun hubungan baik dengan tokoh dan pengecer juga sangat penting, Ini bisa membantu memperluas jangkauan produk, dan aktiflah dalam mempromosikan produk melalui media sosial atau pameran, agar lebih banyak orang tahu tentang kerajinan rotan yang dihasilkan.
2. Bagi peneliti menambah wawasan dan ilmu tentang upaya yang dilakukan untuk meningkatkan angka penjualan produk rotan.
3. Bagi pembaca ini sebagai salah satu referensi untuk dapat mengembangkan penelitian mengenai analisis faktor penyebab terjadinya penurunan penjualan rotan dan upaya peningkatannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhirman. (2020). *Studi Ekonomi Maritim*. Tanjung Pinang: Umrah Press.
- Assauri, S. 2014. *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep dan Strategi)*. Jakarta: PT. Graf Grafindo Persada.
- Cravens, D W. (2019). *Pemasaran Strategis*. Jakarta: PT. Gelora Sastra Utama.
- Fitri, M., Melia, Y., Yumarni, & Milantara, N. (2022). Valuasi Ekonomi Pengolahan Rotan Manau (Calamus Manan) Di Hutan Lindung Bukit Barisan (Studi Kasus Di Kelompok Tani Hutan Putra Andam Dewi Nagari Sungai Nyalo Kecamatan Koto Xi Tarusan Kabupaten Pesisir Selatan). *Sumatera Tropical Forest Research Journal*, 6(2).
- Ferdiansyah, Fadzlan, et al. "Pemberdayaan masyarakat melalui kerajinan rotan di Dusun Kaliwon Desa Kertayasa." *Proceedings UIN Sunan Gunung Djati Bandung* 1.13 (2021).
- Habib, M. A. F.(2020) "*Kajian teoritis pemberdayaan masyarakat dan ekonomi kreatif.*" *Ar Rehla: Journal of Islamic Tourism*, Halal Food, Islamic Traveling, and Creative Economy
- Hamid, Abdul. "*Teori konsumsi islam dalam peningkatan ekonomi umat.*" *J-EBIS (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*
- Herawati, Herlin, and Dewi Mulyani. "Pengaruh kualitas bahan baku dan proses produksi terhadap kualitas produk pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo." *UNEJ e-Proceeding* (2016).
- Hurriyati, Ratih. 2015. *Pemasaran Konsumen & Campuran Loyalitas*. Bandung: Alfabeta
- Jannah, M. F. (2020). Peningkatan Ekonomi Di Tengah Pandemi Dalam Menunjang Pergerakan Pertumbuhan Ekonomi Surabaya. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(7).
- Kasmir. 2014. *Manajemen Biaya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kotler, Philip. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Inter Media.
- _____ 2010. *Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- _____ 2010. *Pemasaran*. Jakarta: PT. Akademi Sastra.

- Kurniasih Setyagustina, S. E., and M. S. Ak. "A. Pengertian Ekonomi Islam." *Pasar Modal Syariah* 25 (2023).
- Marius, Angiopora P. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo
- Mukarromah, Titik. Dampak penggunaan gadget pada perkembangan sosial anak usia dini di Dusun Setia Bumi Kecamatan Seputih Banyak. Diss. IAIN Metro, 2020.
- Ngajenan, M., *Kamus Etimologi Bahasa Indonesia*. (Semarang: Dahara Prize, 1990),
- Nisa, Khairun. *Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Rotan Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Kecamatan Lhoknga Kabupaten Aceh Besar*. Diss. UIN Ar-Raniry, 2022.
- Nitisemito, Alex. S. 2010. *Pemasaran*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nugroho A. S. M., & P. L. P. (2021). Mengukur keefektifan teori konstruktivisme dalam pembelajaran. *Pharmacognosy Magazine*, 75(17), 399–405.
- Papilo, Petir. "Strategi pemberdayaan masyarakat pengrajin rotan di kota Pekanbaru." *Jurnal Kewirausahaan* 13.1 (2014).
- Poerwadarminta. (2006). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka
- Prasetyo, Donny, and Irwansyah Irwansyah. "Memahami masyarakat dan perspektifnya." *Jurnal manajemen pendidikan dan ilmu sosial* (2019).
- Putri, Ika Swasti, and Dwi Wahyuningsih. "Peran Ekonomi Kreatif Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Desa Wisata Rotan Trangsan, Gatak, Kabupaten Sukoharjo." *Global Financial Accounting Journal* (2021).
- Putri, I. S., & Wahyuningsih, D. (2021). Peran Ekonomi Kreatif dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Desa Wisata Rotan Trangsan, Gatak, Kabupaten Sukoharjo. *Global Financial Accounting Journal*, 5(1), 1. <https://doi.org/10.37253/gfa.v5i1.4356>
- Rismiati, Catur E. 2011. *Pemasaran Barang dan Jasa*, Yogyakarta: kanisius
- Ryki W S. (2022). *Analisis Peran Ekonomi Kreatif Dalam Peningkatan Pendapatan Pengrajin Rotan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam*.
- Sakdiah, S., & Sista Ningsih, D. (2022). Analisis Ketahanan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Kerajinan Anyaman Rotan Di Desa Loang Maka , Kecamatan. *Jurnal Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial*, 13(1).

- Setyawati, Edwin CahyaNingrum, Nugraha Susanta Hari, and Ilham Ainuddin. "Karakteristik Kewirausahaan dan Lingkungan Bisnis Sebagai Faktor Penentu Pertumbuhan Usaha (Studi IKM di Sentra Kerajinan Rotan Amuntai Kab. Hulu Sungai Utara, Provinsi Kalimantan Selatan)." *Jurnal Administrasi Bisnis* (2013).
- Stanton William, J. "Prinsip Pemasaran, jilid I Edisi 7." *Jakarta: Erlangga* (2011).
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta CV.
- _____. (2015) *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, dan R&A*. Bandung: Alfabeta CV
- _____. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan r&d*. Bandung : Alfabeta CV.
- Solehah, Y. E. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Industri Kerajinan Rotan Dan Ketak Di Desa Beleka Kecamatan Praya Timur Kabupaten Lombok Tengah. *Nucl. Phys.*, 13(1), 104–116.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Perilaku Konsumen (Panduan Penelitian Sederhana untuk Mengenal Konsumen)*, Yogyakarta: CAPS.
- Syarifuddin, Umar, et al. "Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan dan Bambu melalui Pemasaran Online di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep." *Bata Ilyas Educational Management Review* 2.2 (2022).
- Swastha, Basu DH. 2010. *Azas-Azas Marketing*. Jakarta: Idhiil.
- Tjiptono, Fandy. Et al. 2012. *Strategi Pemasaran*, Andi Yogyakarta, Yogyakarta:
- W. Boyd. 2010. *Manajemen Pemasaran (Pendekatan Strategis Dengan Orientasi*
- Zaenudin, A. (2022). Upaya Meningkatkan Keaktifan Dan Hasil Belajar Materi Jenis-Jenis Tanggung Jawab Sebagai Warga Masyarakat Melalui Model Pembelajaran Contextual Teaching And Learning. *Asas Wa Tandhim: Jurnal Hukum, Pendidikan Dan Sosial Keagamaan*, 1(2), 91–106.
- Zakaria, R. Y., Iswari, P., Simarmata, R., & Suprpto, E. (2020). *Potensi Integrasi Hutan Adat Ke Dalam Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (Svlk)*.

