

**STRATEGI PRODUK DAN PROMOSI
PRODUK BORDIR DI KAPALO KOTO, KOTO TANGAH
SIMALANGGANG, KOTA PAYAKUMBUH
(Studi Kasus di Usaha Bordir Limpapeh”s Kebaya)**

SKRIPSI

***Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Studi Pada
Program Studi S.1 Tata Busana Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga
Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang***



Oleh

RIRIS SUSIANI

NIM: 16663/ 2010

**JURUSAN ILMU KESEJAHTERAAN KELUARGA
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2019**

PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI

Judul : Strategi Produk dan Promosi Produk Bordir di Kapalo
Koto, Koto Tengah Simalanggang Kota Payakumbuh
(Studi Kasus di Usaha Bordir Limpapeh"s Kebaya)

Nama : Riris Susiani

NIM/TM : 16663/2010

Program Studi : Pendidikan Kesejahteraan Keluarga

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Pariwisata dan Perhotelan

Padang, Februari 2019

Disetujui Oleh:

Pembimbing



Dra. Ernawati, M.Pd, Ph.D
NIP. 196106181989032002

Ketua Jurusan



Dra. Wirmelis Syarif, M. Pd
NIP. 19590326 198503 2001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Nama : Riris Susiani

Nim : 16663/2010

Dinyatakan Lulus setelah mempertahankan Skripsi di Depan Tim Penguji
Program Studi Pendidikan Kesejahteraan Keluarga
Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga
Fakultas Pariwisata dan Perhotelan
Universitas Negeri Padang
dengan judul

**Strategi Produk dan Promosi Produk Bordir di Kapalo Koto, Koto Tengah
Simalanggang Kota Payakumbuh
(Studi Kasus di Usaha Bordir Limpapeh"s Kebaya)**

Padang , Februari 2019

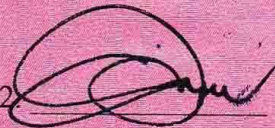
Tim Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua : Dra. Ernawati, M.Pd, Ph.D

1. 

2. Anggota : Prof. Agusti Efi, MA

2. 

3. Anggota : Dr. Yenni Idrus, M.Pd

3. 



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus UNP Air Tawar Padang 25131
Telp. (0751) 7051186
e-mail : IKKFPPUNP@gmail.com

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Riris Susiani
NIM/BP : 16663/2010
Progam Studi : Pendidikan Kesejahteraan Keluarga
Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga
Fakultas : Pariwisata dan Perhotelan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul :

**“Strategi Produk dan Promosi Produk Bordir di Kapalo Koto, Koto Tengah
Simalangang Kota Payakumbuh (Studi Kasus di Usaha Bordir Limpapeh”s Kebaya)”**

Adalah benar merupakan hasil karya saya dan bukan merupakan plagiat dari karya orang lain. Apabila sesuatu saat terbukti saya melakukan plagiat maka saya bersedia diproses dan menerima sanksi akademis maupun hukum sesuai dengan hukum dan ketentuan yang berlaku, baik di institusi Universitas Negeri Padang maupun di masyarakat negara.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab sebagai anggota masyarakat ilmiah.

Diketahui,
Ketua Jurusan IKK FPP UNP

Dra. Wirnelis Syarif, M.Pd
NIP. 19590326 198503 2001

Saya yang menyatakan,



Riris Susiani
NIM.16663/2010

ABSTRAK

Riris Susiani, 2019. Strategi Produk dan Promosi Produk Bordir di Kapalo Koto, Koto Tengah Simalanggang Payakumbuh (Studi Kasus di Usaha Bordir Limpapeh's Kebaya), Skripsi Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga Fakultas Pariwisata dan Perhotelan UNP

Masalah dalam penelitian ini yaitu pentingnya strategi produk dan promosi dalam menjalankan sebuah usaha agar mampu bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dalam kondisi persaingan yang ketat dan perkembangan zaman yang sangat cepat. Strategi produk sangat diperlukan dalam memenuhi tuntutan konsumen seperti meningkatkan kualitas, pelayanan serta jaminan produk. Selain itu penerapan strategi promosi terhadap produk juga sangat dibutuhkan demi menginformasikan produk kepada konsumen agar usaha bisa berkembang. Limpapeh's Kebaya adalah usaha yang sedang berkembang dan telah mampu memasarkan produk bordirnya hingga menembus pasar ekspor. Tujuan penelitian adalah mendeskripsikan strategi produk dan strategi promosi yang diterapkan di Limpapeh's Kebaya, Kapalo Koto, Koto Tengah Simalanggang Payakumbuh.

Metode penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif, jenis data berupa data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan teknik analisa model interaktif yang berkaitan dengan pokok permasalahan yaitu dengan model reduksi data, penyajian data dan pengambilan kesimpulan.

Hasil penelitian yaitu strategi produk yang dilakukan di Limpapeh's Kebaya adalah dimulai dari menciptakan produk bordir yang berkualitas, desain motif bordir yang up to date dan kreatif, menyediakan ukuran yang special, memberi merek pada produk bordir, memberi kemasan yang menarik (paperbag) dan serbaguna, pelayanan yang cepat, tepat dan ramah serta pemberian jaminan terhadap produk bordir. Strategi promosi yang diterapkan adalah periklanan dan hubungan masyarakat.

Kata Kunci: Strategi Produk, Promosi, Produk Bordir

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Produk dan Promosi Produk Bordir Kapalo Koto, Koto Tangah Simalanggang, Payakumbuh (Studi Kasus di Usaha Bordir Limpapeh”s Kebaya,)”. Shalawat beserta salam tidak lupa pula penulis kirimkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliyah ke zaman yang berilmu pengetahuan seperti sekarang ini.

Penulisan skripsi ini adalah untuk melengkapi syarat memperoleh gelar sarjana pendidikan yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa di Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang. Atas bantuan yang diberikan oleh semua pihak, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dra. Ernawati M.Pd, Ph.D Dosen Pembimbing dan selaku Dekan FPP UNP
2. Ibu Prof. Dr. Agusti Efi, MA selaku Penasehat Akademik dan penguji
3. Ibu Dr. Yenni Idrus, M.Pd selaku penguji
4. Ibu Dra. Wirnelis Syarif, M.pd selaku ketua Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga Fakultas Pariwisata dan Perhotelan UNP
5. Ibu Sri Zulfia Novrita S.Pd, M. Si selaku sekretaris Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga FPP UNP
6. Seluruh staf pengajar pada Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga FPP UNP
7. Orang tua dan saudara yang telah mendoakan dan memberi semangat

8. Ibu Hj Nur Asni (almarhumah), Ibu Dian (Owner) beserta karyawan/ti yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di Bordir Limpapeh”s Kebaya
9. Rekan-rekan seperjuangan di Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga, khususnya angkatan 2010 yang selalu memberikan semangat
10. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberi bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini

Dalam penulisan skripsi ini, penulis sadar bahwa masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Penulis berharap adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padang, Febuari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	4
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat Penelitian	5
 BAB II KAJIAN TEORI	
A. Kajian Teoritis	7
1. Bordir	7
2. Strategi Produk	7
3. Strategi Promosi	13
B. Kerangka Konseptual.....	15
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Metode Penelitian	16
B. Lokasi Penelitian	17
C. Jenis Data	17
D. Informan	17
E. Instrumen Penelitian	18
F. Teknik Pengumpulan Data	18
G. Teknik Analisis Data.....	20
H. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	20
 BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Temuan Umum.....	23
1. Letak Geografis.....	23
2. Sosial Budaya Masyarakat.....	24

B. Temuan Khusus.....	25
1. Sejarah Berdiri Bordir Limpapeh”s Kebaya	25
2. Strategi Produk di Limpapeh”s Kebaya	27
3. Strategi Promosi di Limpapeh”s Kebaya.....	47
C. Pembahasan	54
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	66
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Konseptual	15
2. Lokasi Kapalo Koto, Koto Tengah Simalanggang	24
3. Prosedur Kerja di Limpapeh”s Kebaya.....	27
4. Kombinasi Warna Bordir.....	30
5. Kerapian Bordir.....	32
6. Macam-macam Motif Bordir	35
7. Motif Naturalis	36
8. Model Produk Terbaru Menggunakan Bahan Bermotif.....	36
9. Kebaya Bordir Dalam berbagai Ukuran.....	39
10. Kemasan Paperbag.....	43
11. Pameran Wonderful Indonesia Festival	51
12. Show Di Surabaya	51
13. Pameran Inacraft.....	51
14. Motif Yang Ditampilkan Saat Pameran	53
15. Motif Yang Ditampilkan Saat Pameran	54
16. Contoh Kombinasi Warna Bordir di Limpapeh”s Kebaya	55
17. Contoh bordir yang Berkualitas.....	56
18. Berbagai Macam Motif Bordir di Limpapeh’s Kebaya	57
19. Motif Berupa Naturalis	57
20. Model Produk Terbaru di Limpapeh’s Kebaya	58
21. Kemasan Luar Berupa Paperbag	60
22. Motif-motif yang Ditampilkan Saat Promosi Pameran	64
23. Motif-motif yang Ditampilkan Saat Promosi Pameran	64
24. Penataan Letak Produk Bordir Saat Pameran	65
25. Meletakkan Kemasan ditempat yang Strategis	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Panduan Wawancara	72
2. Data Informan	74
3. Catatan Lapangan.....	75
4. Surat Rekomendasi	92
5. Surat Permohonan Pembimbing Skripsi	93
6. Surat Tugas Pembimbing.....	94
7. Surat Izin Penelitian	95
8. Surat Tugas Menguji Skripsi.....	96

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Diberlakukannya perdagangan bebas di Indonesia pada akhir tahun 2015 yang lalu membuat semua organisasi bisnis saat ini menghadapi persaingan dan tantangan yang kuat termasuk dibidang kerajinan bordir. Sehubungan dengan itu perlu adanya strategi dalam sebuah usaha agar mampu bersaing untuk memenuhi keinginan konsumen serta mampu mengatasi ancaman persaingan diantara pelaku usaha yang sejenis. Menurut Assauri (2010:168) menyatakan bahwa, "Strategi merupakan rencana tindakan (rangkaian kegiatan perusahaan) termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan berbagai sumber daya atau kekuatan". Oleh sebab itu penting adanya strategi dalam usaha terutama strategi produk dan promosi.

Dalam sebuah usaha produk merupakan unsur yang sangat penting karena produk merupakan titik sentral dari semua kegiatan lainnya dalam perusahaan. Dalam kondisi persaingan, sangat berbahaya bagi suatu perusahaan bila hanya mengandalkan produk yang ada tanpa usaha tertentu untuk mengembangkannya, karena seiring perkembangan zaman tuntutan konsumen terhadap produk menjadi semakin meningkat. Mereka tidak hanya menilai produk dari kualitas saja tetapi juga dari merek, kemasan pelayanan dan bahkan jaminan dari produk tersebut. Bagi produk yang tidak mampu memenuhi tuntutan dan keinginan konsumen maka akan berakibat pada pendapatan perusahaan. Oleh sebab itu perlu adanya strategi dalam menciptakan produk sehingga dengan adanya strategi produk

tersebut sebuah usaha akan mampu mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Untuk menunjang keberhasilan strategi produk, maka perusahaan harus menerapkan strategi promosi dalam menginformasikan produk kepada konsumen dengan tujuan untuk mengingatkan dan membujuk konsumen tentang keberadaan produk, sehingga bisa memperluas pasar sasaran. Salah satu kelemahan dari sebuah perusahaan adalah ketidakmampuan pengusahanya dalam mempromosikan produknya. Kurangnya informasi yang diterima konsumen terhadap produk membuat produk tersebut tidak laku dipasaran, sehingga banyak perusahaan yang tidak mampu berkembang karena kurangnya strategi promosi yang diterapkan dalam perusahaan tersebut. Dalam hal ini sangat penting adanya promosi yang dilakukan demi memajukan dan mengembangkan perusahaan.

Berdasarkan observasi awal peneliti tanggal 18 April 2016 di Payakumbuh Limpapeh's Kebaya adalah salah satu usaha bordir yang ada di Sumatera Barat yang saat ini sedang berkembang. Usaha yang dirintis oleh Ibu Hj Nur Asni (almarhumah) sejak tahun 1990 ini berlokasi di Kapalo Koto, Koto Tangah Simalanggang Kota Payakumbuh. Usaha ini didirikan oleh Ibu Hj. Nur Asni hanya bermodal satu mesin jahit. Awalnya usaha ini hanya usaha rumahan, namun seiring berjalannya waktu dan perkembangan zaman usaha Limpapeh's Kebaya ini semakin mengalami peningkatan permintaan bordir dari konsumen sehingga usaha ini mulai merekrut karyawan satu per satu. Sebelumnya perusahaan ini hanya menjual produknya di dalam negeri, baik kepada konsumen langsung maupun untuk para pedagang. Namun setelah mengikuti pameran di

Singapura, Malaysia dan Brunai Darussalam yang dibiayai oleh Perusahaan Batu Bara Ombilin pada tahun 1993 untuk memperkenalkan hasil produk bordirnya maka perusahaan Limpapeh's Kebaya mulai mendapat pesanan dari luar. Sejak saat itu usaha ini mengalami perkembangan yang sangat pesat hal ini dapat dilihat dari permintaan terhadap produk bordirnya setiap tahun selalu meningkat dan permintaan tersebut tidak hanya berasal dari dalam negeri tapi juga dari luar negeri.

Dalam kondisi persaingan yang semakin ketat dan banyaknya para pengusaha baru, Limpapeh's Kebaya mampu bertahan dan bahkan berkembang hingga menembus pasar ekspor seperti Singapura, Malaysia dan Brunai Darussalam. Keberhasilan Limpapeh's Kebaya dalam memasarkan produknya tidak terlepas dari strategi produk dan promosi yang diterapkan di perusahaan tersebut. Berdasarkan wawancara awal peneliti dengan Ibu Hj. Nur Asni (almarhumah) tentang strategi produk dan promosi produk bordir di Limpapeh's Kebaya tanggal 21 April 2016, mengatakan bahwa:

“Kalau untuk strategi yang pertama kami mulai dari produk bordir tu bana. Karano yang ka dipasakan tu kan produk yang awak buek. Dalam mambuek produk ko yo ndak asa buek sajo karano urang kan manilai produk ko dari bamacam-macam caro, ado yang maliek dari rancaknyo motifnyo, ado yang maliek dari kualitasnyo. Ado juo yang maliek dari mereknyokan. Jadi ibuk mambuek produk bordir ko yo bana-bana diperhatikan sado yang berhubungan jo produk ko tadi mulai dari kualitas bordir, motif bordir, kemasan dan banyaklah. Sudah tu baru awak promosian produk bordir ko supaya banyak urang nan tau kan. Dari promosi tu lah produk ibuk ko banyak urang nan tau sahinggo pemasarannyo alah sampai ka Malaysia, Singapura dan Brunai Darussalam”.

Kalau untuk strategi, yang pertama kami mulai produk itu sendiri. Karena yang dipasarkan adalah produk yang kita buat. Dalam

membuat produk ini tidak asal buat karena orang menilai produk ini dari bermacam-macam cara, ada yang melihat dari bagus motifnya, ada yang melihat dari kualitasnya dan ada juga yang melihat dari merek produk tersebut. Jadi Ibuk membuat produk bordir ini memang benar-benar diperhatikan semua yang berhubungan dengan produk itu sendiri mulai dari kualitas bordir, motif bordir, kemasan dll. Setelah itu baru kita promosikan produk bordir supaya banyak orang yang tau. Dari promosi itulah produk bordir Ibuk ini banyak orang yang tahu sehingga pemasarannya sudah sampai ke Malaysia, Singapura, Thailand Brunei Darussalam.

Dari hasil wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa strategi yang digunakan oleh Limpapeh's Kebaya dalam memasarkan produknya yang pertama yaitu lebih menekankan pada strategi produk mulai dari kualitas produk bordir, motif bordir, kemasan dan segala atribut yang melekat pada produk tersebut. Setelah itu untuk menginformasikan kepada konsumen tentang produk bordirnya Limpapeh's Kebaya melakukan promosi sehingga dari promosi tersebut pemasaran produk bordirnya sudah sampai ke Malaysia, Singapura, Thailand dan Brunei Darussalam.

Keberhasilan usaha bordir Limpapeh's Kebaya dalam memasarkan produknya tidak terlepas dari strategi produk dan promosi yang diterapkan di perusahaan tersebut, maka perlu dilakukan suatu penelitian dengan judul: “**Strategi Produk dan Promosi Produk Bordir di Kapalo Koto, Koto Tangah Simalanggang payakumbuh (Studi Kasus di Usaha Bordir Limpapeh's Kebaya)**”.

B. Fokus Penelitian

Di tinjau dari latar belakang masalah, maka penelitian ini berfokus pada:

1. Strategi produk bordir di Limpapeh's Kebaya Kapalo Koto, Koto Tengah Simalanggang, Kota Payakumbuh.
2. Strategi promosi yang diterapkan di Limpapeh's Kebaya Kapalo Koto Koto Tengah Simalanggang, Kota Payakumbuh.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan fokus masalah diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah strategi produk yang dikelola oleh Limpapeh's Kebaya Kapalo Koto Koto Tengah Simalanggang, Kota Payakumbuh.
2. Bagaimanakah strategi promosi yang diterapkan oleh Limpapeh's Kebaya Kapalo Koto Koto Tengah Simalanggang, Kota Payakumbuh.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada produk bordir di Bordir Limpapeh's Kebaya Kapalo Koto, Koto Tengah Simalanggang, Kota Payakumbuh bertujuan untuk:

1. Mendeskripsikan strategi produk bordir yang dikelola oleh Limpapeh's Kebaya Kapalo Koto Koto Tengah Simalanggang, Kota Payakumbuh.
2. Mendeskripsikan strategi promosi yang diterapkan oleh Limpapeh's Kebaya Kapalo Koto Koto Tengah Simalanggang, Kota Payakumbuh.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk:

1. Peneliti, menambah wawasan dan pengetahuan khususnya tentang strategi produk dan strategi promosi
2. Jurusan Ilmu Kesejahteraan Keluarga, khususnya tata busana yaitu sebagai tambahan pengetahuan bagi Mahasiswa tentang strategi produk dan promosi bordir
3. UNP, untuk menambah koleksi hasil-hasil penelitian, khususnya yang menyangkut strategi produk dan promosi bordir
4. Pengrajin dan Pengusaha, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang strategi produk dan promosi sehingga dapat menaikkan permintaan konsumen terhadap produk bordir