

PENYULUHAN MEMPERTAHANKAN KUALITAS PRODUK SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PENGRAJIN KAIN SASIRANGAN SEI JINGAH

Defin Shahrial Putra dan Abdurrahim
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
E-mail : definshahrial@gmail.com

ABSTRAK

Perkembangan kain sasirangan masih kalah bersaing dengan kain batik khas dari daerah Jawa. Oleh karena itu perlu dilaksanakan penyuluhan mengenai mempertahankan kualitas produk secara konsisten dalam artian tidak mengurangi komposisi dan pengerjaan proses sampai dengan produk sasirangan siap di jual. Tujuan penyuluhan ini untuk membantu pengrajin kain sasirangan sei jingah dalam mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan agar loyalitas pelanggan meningkat sehingga pengrajin kain sasirangan dapat bertahan melakukan kegiatannya menghasilkan kain sasirangan. Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini adalah metode ceramah, tanya jawab, diskusi.

Kata kunci: Kualitas Produk, Loyalitas, Sasirangan.

ABSTRACT

The development of sasirangan fabric (kain sasirangan) is still less popular with batik from Java. Therefore, it needs to hold a counseling or briefing to maintain product quality consistently without reducing the composition and production process until sasirangan product is ready for sale. The purpose of this counseling is to help sasirangan sei jingah fabric craft maker in maintaining product quality and increasing customers' loyalty so they are able to defend also produce sasirangan fabric for a long time. The method that used in this service is lectures, interviews and discussions.

Keywords: Product Quality, Loyalty, Sasirangan.

PENDAHULUAN

Kain sasirangan merupakan kain sakral yang diwariskan sejak abad ke-12 ketika Raja Lambung Mangkurat menjadi patih Negara Dipa. Pada mulanya, sasirangan masih dikenal untuk kain “*batatamba*” atau proses penyembuhan orang yang mengidap suatu penyakit sehingga saat itu kain sasirangan masih harus

dipesan terlebih dahulu (pamintaan) sesuai dengan kehendak pemesannya. Tetapi sejak tahun 1985 kain sasirangan sudah menjadi kain yang berfungsi umum sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan jasmani seluruh warga negara sebagaimana yang dulu berlaku sebelum tahun 1355. Tidak lagi berfungsi khusus sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan rohani para pengidap penyakit pingitan. Tetapi dalam perkembangannya kain sasirangan masih kalah bersaing dengan kain batik khas dari daerah Jawa. Oleh karena itu perlu di adakan penyuluhan mengenai mempertahankan kualitas produk secara konsisten dalam artian tidak mengurangi komposisi dan pengerjaan proses sampai dengan produk sasirangan siap di jual. Implementasi praktek di lapangan sekarang ini ternyata masih menghadapi banyak kendala. Permasalahan yang dihadapi pelaku usaha pengrajin antara lain kurangnya pengetahuan, motif kain sasirangan yang kurang menarik sehingga tidak tercapainya omzet penjualan yang pada akhirnya menurunkan loyalitas pelanggan.

Tujuan Kegiatan

Tujuan penyuluhan ini untuk membantu pengrajin kain sasirangan Sei Jingah dalam mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan agar loyalitas pelanggan meningkat sehingga pengrajin kain sasirangan dapat bertahan melakukan kegiatannya menghasilkan kain sasirangan.

KHALAYAK SASARAN

Sebagai peserta dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para pengrajin Sasirangan Sei Jingah Banjarmasin.

METODE

Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini adalah metode ceramah, tanya jawab, diskusi. Untuk kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam bentuk suatu pelatihan singkat selama 3 kali pertemuan dengan anggota sebanyak 18 orang pengrajin yang dilaksanakan di Sei Jingah. Pertemuan pertama membahas tentang aspek-aspek kualitas produk dalam tataran

teoritis yang meliputi pengertian. Pertemuan kedua merupakan pendalaman terhadap materi yang diikuti dengan latihan dan diskusi tentang bagaimana aspek-aspek kualitas produk yang telah dijelaskan.

FOTO KEGIATAN



KESIMPULAN

Program penyuluhan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun meskipun belum semua peserta penyuluhan menguasai dengan baik materi yang disampaikan. Dikarenakan adanya beberapa pengrajin yang ijin untuk melakukan pekerjaan rutin mereka, tetapi walaupun begitu masih ada pengrajin yang antusias untuk mengikuti penyuluhan sampai acara selesai.

DAFTAR PUSTAKA

- Griffin, Jill. 2005. *Customer Loyalty, Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Penerbit : Erlangga, Jakarta.
- Husein Umar, 2006., *Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, Philips dan Amstrong, Gary. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gramedia.
- Zethaml, Valarie, Mary Jo Bitner, Dwayne D. Gremler. 2006., *Service Marketing*. McGraw-Hill International Edition.