

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Proyek

Penyandang disabilitas mempunyai beberapa batasan tertentu yang menghambat aktivitasnya, namun melalui suatu terobosan tertentu dan kerjasama yang baik dari berbagai macam entitas, penyandang disabilitas pun dapat mempunyai daya saing tersendiri dibandingkan orang lain. Para penyandang disabilitas tersebut itu pun pada akhirnya dapat mandiri dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya sendiri.

Kemandirian ekonomi penyandang disabilitas adalah perwujudan dari rasa keadilan dan kepatutan. Kemandirian ini erat kaitannya dengan peluang. Namun, penyandang disabilitas juga kesulitan untuk mandiri dengan kemampuan yang mereka miliki saat ini. Sebagai contoh, platform karajoelok.com yang telah untuk membantu penyandang disabilitas untuk melakukan penjualan produk (Games & Sari, 2019). Platform karajoelok.com hadir memanfaatkan peluang yang ada sebagai terobosan terbaru dalam memberdayakan para penyandang disabilitas di Kota Padang sehingga mempunyai jiwa kemandirian dan kewirausahaan.

Karajoelok.com merupakan platform yang didesain untuk membantu kemandirian ekonomi penyandang disabilitas. Karajoelok.com didirikan sejak 2018 dan dimotori oleh penyandang disabilitas, orang tua, dan mereka yang peduli terhadap penyandang disabilitas. Karajoelok.com telah mulai bertumbuh melalui

kegiatan offline dan website (karajoelok.com). Karajoelok.com merupakan sosial bisnis yang mewadahi dan memfasilitasi pengusaha disabilitas dan pelaku UMKM untuk menjual produknya dalam jangkauan yang tinggi daripada sebelumnya. Karajoelok.com mengedepankan dua konsep, yaitu B2B (menjadi supplier untuk kelanjutan produk UMKM) dan B2C (penjualan produk). Adanya karajoelok.com juga akan mengatasi kebutuhan pasar dari pengusaha disabilitas dan pelaku UMKM untuk mengetahui informasi pasar baik itu pasar daerah, nasional, maupun internasional. Pelatihan yang diadakan tidak hanya untuk memproduksi produk yang berbasis kerajinan, tetapi juga produk yang berbasis kebutuhan. Dalam hal ini, tim karajoelok.com akan bekerja sama dengan berbagai pihak untuk mendeteksi pasar dan mengetahui peluang pasar.

Platform karajoelok.com berupaya menjadi mediator untuk menjamin kualitas suatu produk (layak untuk dipasarkan). Tim karajoelok.com juga akan membantu pengusaha disabilitas dan pelaku UMKM untuk menyelesaikan beberapa masalah yang mungkin akan dihadapi, seperti perizinan, ketidakpahaman tentang pasar, akses dalam memproduksi sebuah produk, dsb. Produk pada website ini berasal dari karya penyandang disabilitas, keluarga penyandang disabilitas, ataupun mitra lainnya. Yang mana kualitas semua produk akan dijaga standarnya oleh tim karajoelok.com.

Produk yang tersedia antara lain :

- a) *Souvenir* (gantungan kunci, tas, masker, aneka rajutan, dll) yang dibuat oleh penyandang disabilitas tunagrahita, tunawicara, maupun tunarungu.
- b) Makanan ringan (*cookies*, kue, kripik, dll) yang dibuat oleh penyandang disabilitas autism, *down syndrome*, maupun keluarga dari penyandang disabilitas tersebut.
- c) Jasa menjahit antar alamat (bisa ukur di alamat di kota Padang) dari penyandang disabilitas yang diberdayakan dan telah dibekali pelatihan dari berbagai pihak terampil.

Faktor yang menjadi penghambat kerja timbul dari luar yakni faktor produksi, masalah tenaga kerja, pemasaran, modal, rancangan, mutu, dan pekerjaan (Winasti, 2014). Sebagai usaha rintisan, permasalahan yang terjadi pada karajoelok.com yakni kurangnya inovasi produk yang dibutuhkan dan diminati oleh calon konsumen serta inovasi pemasaran yang tepat sasaran guna menarik calon konsumen tersebut untuk melakukan pembelian, sehingga kedepannya karajoelok.com ini dapat terus bertumbuh dan berkembang. Produk yang ditawarkan cenderung minim permintaannya oleh konsumen dikarenakan produk tersebut dinilai kurang menarik dan tidak sesuai dengan selera serta kebutuhan konsumen yang ada. Demikian pula dengan teknik pemasaran yang dilakukan dinilai belum optimal menggapai pasar yang ada di Kota Padang dan wilayah di sekitarnya.

Masalah sosial seperti kemiskinan, akses terbatas terhadap pendidikan dan layanan kesehatan, pengangguran, ketidaksetaraan, dsb masih menjadi tantangan serius di banyak daerah. Kewirausahaan sosial muncul sebagai pendekatan inovatif untuk mengatasi masalah-masalah ini dengan memadukan tujuan sosial dan ekonomi. Sebagai kewirausahaan sosial, pun tentunya mempunyai hambatan tersendiri untuk terus dapat bertumbuh dan berkembang. Kewirausahaan sosial memiliki potensi untuk menciptakan dampak positif yang signifikan pada masyarakat. Ini melibatkan pendekatan bisnis yang berfokus pada solusi inovatif untuk masalah sosial, bukan hanya mencari keuntungan finansial. Survei awal menunjukkan bahwa masih terdapat keraguan dari calon konsumen untuk membeli produk yang dibuat oleh penyandang disabilitas ataupun koleganya dikarenakan faktor harga, keraguan akan kualitas produk, maupun teknik dan media pemasaran yang digunakan. Berdasarkan evaluasi kinerja karajoelok.com pada akhir tahun 2022 pun telah diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

- a. Karajoelok.com masih belum dapat menampilkan produk penyandang disabilitas dalam tampilan yang menarik dan bernilai jual.
- b. Karajoelok.com masih belum dapat menciptakan konten yang mampu menarik target pasar.
- c. Para pelaku usaha penyandang disabilitas masih belum memahami perihal esensi dari *marketing* dan inovasi.

Oleh karena itu penulis hendak mengangkat tugas akhir yang berjudul
**“INOVASI PRODUK DAN PEMASARAN KARAJOELOK.COM : SUATU
PROYEK KEWIRAUSAHAAN SOSIAL”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada, maka perumusan masalah dalam proyek ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana inovasi produk pada karajoelok.com?
2. Bagaimana inovasi pemasaran pada karajoelok.com?

1.3 Tujuan Proyek

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari proyek ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui inovasi produk pada karajoelok.com.
2. Mengetahui inovasi pemasaran pada karajoelok.com.

1.4 Manfaat Proyek

Proyek ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi para pembaca.

Manfaat dari proyek ini antara lain :

1.4.1 Manfaat Teoritis

Proyek ini diharapkan menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai “INOVASI PRODUK DAN PEMASARAN KARAJOELOK.COM : SUATU PROYEK KEWIRAUSAHAAN SOSIAL”. Kemudian dapat juga digunakan sebagai referensi proyek berikutnya dengan topik yang serupa.

1.4.2 Manfaat Praktis

Proyek ini dapat digunakan oleh direksi karajoelok.com dalam menentukan inovasi produk dan inovasi pemasarannya berdasarkan survei minat dan gaya konsumsi konsumen serta kesanggupan produsen sehingga dapat meningkatkan nilai produk serta nilai bisnisnya.

1.5 Ruang Lingkup Pembahasan

Fokus dari proyek ini adalah pada inovasi produk karajoelok.com dan strategi pemasarannya kepada masyarakat di Kota Padang maupun di kabupaten/kota yang ada di sekitarnya, dengan tujuan untuk meningkatkan nilai pelanggan dan nilai produk.

1.6 Sistematika Penulisan

Secara keseluruhan, proyek ini terdiri dari 5 BAB Sistematika Penulisan yang tersusun dalam beberapa BAB dan diuraikan sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Menjelaskan latar belakang proyek, rumusan masalah, tujuan, manfaat dan ruang lingkup dari sebuah proyek.

BAB 2 : TINJAUAN LITERATUR

Membahas konsep dan teori yang menjadi dasar rancangan suatu proyek.

BAB 3 : METODE PELAKSANAAN PROYEK

Memuat desain, model bisnis, objek, subjek, jenis data, metode pengumpulan data, definisi operasional, instrumen penelitian, dan metode analisis data proyek.

BAB 4 : IMPLEMENTASI PROYEK

Pelaksanaan aktivitas dari pemodelan yang telah direncanakan dan disusun. Menganalisis informasi dan kausa akibat serta penilaian dari suatu proyek yang dikerjakan.

BAB 5 : PENUTUP

Memuat kesimpulan, implikasi, keterbatasan, dan saran dari proyek yang dilakukan dalam perencanaan dan implementasi inovasi produk dan inovasi pemasaran.