

**STRATEGI PEMASARAN ANYAMAN PURUN DAN BAMBU PRODUKSI
KAMPUNG MERANJAT SUKAMULYA KECAMATAN SEMATANG BORANG**Lily Rahmawati Harahap^{1*}, Esty Naruliza², Rahmi Aryanti³, Angka Wijaya⁴Universitas IBA, Palembang, Indonesia^{1,2,3,4}*lilyharahap@iba.ac.id^{1*}***Abstrak**

Pergerakan ekonomi suatu negara merupakan hasil kolaborasi sinergis antara Pemerintah dan masyarakat. Pemerintah bertanggung jawab untuk menetapkan aturan yang mendukung kegiatan ekonomi, sekaligus memastikan implementasi aturan tersebut berjalan dengan baik. Sebaliknya, masyarakat juga memiliki peran penting dalam mendukung kebijakan Pemerintah untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Penelitian ini berfokus pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Kampung Meranjat Sukamulya, Kecamatan Sematang Borang. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam mengelola produk lokal berupa anyaman dari bahan baku purun dan bambu, melalui pengenalan strategi pemasaran yang efektif. Strategi yang diberikan mencakup pendekatan pemasaran secara online dan offline, dengan penekanan yang lebih besar pada pemasaran online sebagai respons terhadap perkembangan teknologi dan potensi pasar digital. Sosialisasi melibatkan pemberian arahan mengenai pemanfaatan platform digital, seperti media sosial, marketplace, dan situs web, untuk memperluas jangkauan pasar produk anyaman. Selain itu, masyarakat juga dibekali dengan teknik dasar branding, fotografi produk, hingga strategi copywriting untuk menarik konsumen. Pada sisi pemasaran offline, diberikan pelatihan mengenai pengemasan yang menarik, keterlibatan dalam pameran produk, dan strategi jaringan dengan pelaku usaha lokal lainnya. Hasil dari kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk anyaman di pasar, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, serta memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian regional. Dengan adanya dukungan dari Pemerintah dan komitmen masyarakat dalam memanfaatkan hasil pelatihan ini, penelitian ini dapat menjadi model implementasi pengembangan ekonomi kreatif berbasis masyarakat.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Anyaman Purun, Anyaman Bambu, Kampung Meranjat**Abstract**

The movement of a country's economy is the result of a synergistic collaboration between the government and society. The government is responsible for setting rules that support economic activities, as well as ensuring the implementation of these rules goes well. Conversely, the community also has an important role in supporting government policies to create sustainable economic growth. This research focuses on community service activities carried out in Meranjat Sukamulya Village, Sematang Borang District. This activity aims to increase the community's capacity in managing local products in the form of woven purun and bamboo raw materials, through the introduction of effective marketing strategies. The strategies include both online and offline marketing approaches, with a greater emphasis on online marketing in response to technological developments and the potential of digital markets. The socialization involved providing guidance on utilizing digital platforms, such as social media, marketplaces

and websites, to expand the market reach of woven products. In addition, the community was also equipped with basic branding techniques, product photography, and copywriting strategies to attract consumers. On the offline marketing side, training was provided on attractive packaging, involvement in product exhibitions, and networking strategies with other local businesses. The results of this activity are expected to increase the competitiveness of wicker products in the market, encourage local economic growth, and make a positive contribution to the regional economy. With the support of the Government and the commitment of the community in utilizing the results of this training, this research can become a model for the implementation of community-based creative economic development.

Keywords: *Marketing Strategy, Purun Weaving, Bamboo Weaving, Meranjat*

PENDAHULUAN

Keterampilan yang dimiliki oleh masyarakat merupakan salah satu modal Bergeraknya perekonomian. Dengan kata lain, Bergeraknya perekonomian suatu negara merupakan hasil kerjasama antara Pemerintah yang didukung oleh partisipasi seluruh masyarakat, dengan tujuan umum dari hasil kerjasama tersebut adalah kesejahteraan masyarakat baik secara lahir maupun batin (*wellbeing society*). Partisipasi masyarakat yang dimaksud tidak hanya dilakukan oleh masyarakat dengan keahlian tertentu, usia tertentu, gender tertentu, tetapi dilakukan oleh seluruh lapisan masyarakat sesuai dengan kemampuan yang dimiliki.

Keikutsertaan perempuan dalam menggerakkan ekonomi negara pada masa ini merupakan keniscayaan. Peran perempuan yang sebelumnya sangat sedikit karena adanya beberapa anggapan yang menyatakan bahwa: 1) kaum perempuan hanya merupakan pelengkap pada rumah tangga, 2) tuntunan budaya yang mendorong kaum perempuan lebih banyak mengerjakan pekerjaan rumah tangga, 3) kaum perempuan dibentuk bertanggungjawab di ranah domestik sehingga tidak diprioritaskan berkegiatan di sektor ekonomi, 4) rendahnya partisipasi perempuan usia angkatan kerja; saat ini menjadi lebih luas dan sangat potensial untuk mendukung ekonomi rumah tangga dan ekonomi negara tanpa harus melepas kodratnya sebagai seorang perempuan. Data menunjukkan bahwa sumbangan pendapatan perempuan selama 10 tahun terakhir mengalami kenaikan yang signifikan, yaitu 33,50% pada tahun 2010 menjadi 37,26% pada tahun 2020 (BPS, 2022).

Kelurahan Sukamulya merupakan salah satu dari empat Desa/Kelurahan yang berada pada Kecamatan Sematang Borang dengan luas 11.125 km² dan memiliki topografi dataran dengan sungai dan rawa. Jumlah penduduk yang mendiami kelurahan tersebut sebanyak 7.689 jiwa, yang terdiri dari 3.906 jiwa atau 51 % laki-laki dan 3.783 jiwa atau 49 % perempuan (Satudata, 2021). Sumber penghasilan utama penduduk adalah bertani, sehingga kelurahan Sukamulya juga dikenal sebagai Kampung Wisata Edukasi Pertanian (Trisnawati & Heppy, 2020). Beragam tanaman yang dibudidayakan seperti laos, melon, cing, labu madu, terong, jagung, cabai dan lain sebagainya. Dengan terdapatnya sebagian lingkungan yang dekat sungai dan rawa maka tumbuhnya tanaman liar tidak dapat dihindari yang diantaranya adalah tanaman purun dan bambu.

Profil Kelompok Pengrajin Anyaman Kampung Meranjat

Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat merupakan suatu kelompok yang membuat aneka ragam produk berbahan baku tanaman purun dan bambu, yang beralamat di Kampung Meranjat Jl. Husin Basri RT 01 RW 01, Kelurahan Sukamulya, Kecamatan Sematang Borang Kota Palembang. Pada awalnya, penggunaan hasil anyaman purun dan bambu yang dihasilkan hanya untuk mendukung kegiatan sehari-hari. Seiring perkembangan waktu, anyaman purun dan bambu tersebut diminati dan digunakan oleh masyarakat yang lebih luas. Merespon hal tersebut maka pengrajin melakukan modifikasi dan inovasi bentuk, model serta pewarnaan produk. Adapun produk yang dihasilkan antara lain tikar, topi, keranjang, tampah, souvenir, kipas.

Terbentuk pada tahun 2000 dengan anggota awal sebanyak 10 orang, pada saat ini kelompok pengrajin telah memiliki anggota sebanyak 20 orang yang terdiri dari ibu-ibu rumah tangga di lingkungan sekitar. Saat ini yang menjadi Ketua Kelompok Pengrajin adalah Ibu Nurmah didampingi oleh Koordinator Kelompok Pengrajin yaitu Ibu Nuryani. Aktifitas pembuatan produk dimulai dengan mencari dan memanen tanaman purun dan bambu secara gratis jika tanaman tersebut tumbuh pada tanah yang dimiliki oleh negara. Sedangkan jika tanaman tersebut tumbuh pada tanah yang sudah ada pemiliknya, maka pengrajin harus membelinya.



Gambar 1. Logo dan Lokasi PKM

Hasil produksi anyaman selain digunakan sendiri juga dijual di lingkungan sekitar dan di pasar besar kota Palembang yaitu Pasar 16 Ilir. Di pasar tersebut sudah ada pihak yang menampung produk anyaman. Yang menjadi kendala saat ini adalah kurangnya pengetahuan para pengrajin untuk menggunakan strategi pemasaran yang mencakup variasi, modifikasi dan inovasi produk, harga, distribusi dan promosi dari produk anyaman yang dihasilkan. Kendala ini memberikan dampak tidak tercapainya target penjualan yang diinginkan dan menjadikan kegiatan ini tidak sepenuhnya dapat menopang tambahan pendapatan rumah tangga seperti yang diharapkan.

Target dan Luaran

Berdasarkan (KBBI, 2021) target didefinisikan sebagai sasaran (batas ketentuan dan sebagainya) yang telah ditetapkan untuk dicapai. Sedangkan luaran merupakan hasil apa yang bisa ditunjukkan, diberikan. Target dan luaran yang dimaksudkan dalam kegiatan PPM sesi ini adalah sebagai berikut.

Bagi Kelompok Pengrajin

Target:

1. Para Kelompok Pengrajin memperoleh pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran produk yang dihasilkan
2. Para Kelompok Pengrajin mampu melakukan simulasi bagaimana strategi pemasaran produk dilakukan
3. Para Kelompok Pengrajin dapat menggunakan strategi pemasaran dalam memasarkan produknya.
4. Dengan pengetahuan strategi pemasaran yang dimiliki serta mengimplementasikannya, maka target untuk menambah pendapatan rumah tangga dapat tercapai.

Luaran:

1. Dengan pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran produk yang dihasilkan maka para Kelompok Pengrajin telah meningkatkan pengetahuan.
2. Pengimplementasian strategi pemasaran dalam pemasaran produk akan memberikan kesempatan bagi para Kelompok Pengrajin memperoleh tambahan penghasilan rumah tangga.
3. Penghasilan tambahan yang diterima oleh Kelompok Pengrajin mampu meningkatkan kesejahteraan keluarga.
4. Sebagai salah satu unsur yang telah ikut serta dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga, para Kelompok Pengrajin secara langsung ikut serta dalam menggerakkan perekonomian negara.

Bagi Narasumber

Target:

1. Pelaksanaan penyuluhan tentang strategi pemasaran sebagai cara untuk meningkatkan penjualan yang mencakup lima strategi sukses memasarkan usaha anyaman purun dan bambu.
2. Nilai tambah pengetahuan bagi para Kelompok Pengrajin untuk menambah pendapatan rumah tangga.
3. Memberikan nilai jual untuk bahan baku purun dan bambu serta menjadikannya sebagai produk kearifan lokal.
4. Publikasi di Jurnal Ilmiah
5. Menyusun dan menerbitkan Modul maupun Buku Ajar dalam bentuk *chapter* berkaitan strategi sukses memasarkan usaha anyaman purun dan bambu.

Luaran:

1. Telah terlaksananya penyuluhan dengan tema Lima Strategi Sukses Memasarkan Usaha Anyaman Purun dan Bambu pada Kelompok Pengrajin
2. Telah bertambahnya pengetahuan Kelompok Pengrajin tentang strategi pemasara produk, yang dapat memberikan tambahan pendapatan rumah tangga.
3. Telah bertambahnya pengetahuan Kelompok Pengrajin untuk menjadikan bahan baku purun dan bambu bernilai tambah dan menjadi produk kearifan lokal.
4. Publikasi di Jurnal Ilmiah sedang dalam proses.
5. Penyusunan dan penerbitan Modul maupun Buku Ajar dalam bentuk *chapter* berkaitan dengan strategi sukses memasarkan produk yang memiliki nilai kearifan lokal.



Gambar 2. Proses Kegiatan Pengabdian

METODE

Metode pelaksanaan PPM dimulai dengan memberikan pemaparan materi yang berkaitan dengan *Strategi Pemasaran Anyaman Purun dan Bambu Produksi Kampung Meranjat Sukamulya Kecamatan Sematang Borang*. Yang menjadi narasumber adalah para Dosen dibantu oleh Mahasiswa. Rencana untuk melakukan kegiatan PPM ini telah diagendakan sejak 3 bulan sebelumnya, dan ditindaklanjuti dengan mendatangi Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu di Kampung Meranjat, Kelurahan Sukamulya, Kecamatan Sematang Borang. Dalam kunjungan awal dan beberapa kali kunjungan selanjutnya sebelum melakukan kegiatan PPM, narasumber dan Koordinator Kelompok Pengrajin Anyaman mendiskusikan tentang waktu, materi, target, luaran dan peserta yang akan mengikuti penyuluhan. Setelah terjadi kesepakatan, maka pelaksanaan penyuluhan dimulai.

Profil Fakultas Ekonomi Universitas IBA

Dalam pengembangan kearifan lokal suatu daerah, peran serta Perguruan Tinggi sebagai mitra adalah hal penting untuk melaksanakan transfer ilmu pengetahuan dan teknologi. FE Universitas IBA merupakan salah satu lembaga yang menjadi motor kegiatan Tridarma Perguruan Tinggi yang mencakup Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian di Sumatera Selatan khususnya Kota Palembang. Kegiatan PPM dilakukan setiap semester dengan tujuan berbagi pengetahuan secara teori kepada peserta serta merupakan kewajiban bagi para Dosen untuk memenuhi salah satu kegiatan Tridarma Perguruan Tinggi dalam bidang pengabdian.

Pada tiga semester terakhir (semester ganjil 2020/2021, semester genap 2020/2021 serta semester ganjil 2021/2022) FE Universitas IBA mendapat kepercayaan untuk

menyelenggarakan dan sekaligus sebagai kelompok narasumber penyuluhan: 1) Manajemen Usaha Labu Pada Gapoktan Marjasuma Kelurahan Sukamulya Kecamatan Sematang Borang Palembang, 2) Upaya Pemberdayaan Perempuan Melalui Pengembangan Produk Lele di Rumah Lele Athallah, 3) Penetapan Harga Pokok Produksi Roti Manis Pada Pelatihan Open Menu Kewirausahaan Bagi KSM-LSM Amanah. Kegiatan pengabdian tersebut dilaksanakan oleh para Dosen yang didampingi Mahasiswa serta administrasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PPM antara Fakultas Ekonomi (FE) Universitas IBA Palembang bekerjasama dengan Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu sebagai mitra dilaksanakan pada hari Rabu, 23 Maret 2022. Bertempat di Balai Pertemuan Kampung Meranjat yang beralamat di Jl. Husin Basri RT 01 RW 01, Kelurahan Sukamulya, Kecamatan Sematang Borang Kota Palembang, kegiatan dimulai pada pukul 09.00 wib sampai dengan selesai. Sebelum kegiatan utama dilakukan, pada hari yang sama Dosen dan Mahasiswa dan karyawan terlebih dahulu melihat-lihat hasil produk yang dipamerkan di Balai Pertemuan tersebut. Beragam produk yang ditampilkan seperti tikar, topi, tampah, keranjang, kipas, souvenir. Kegiatan tersebut dihadiri oleh Camat Kecamatan Sematang Borang (Bapak Tris Septiawan, S.STP., MH) beserta perangkatnya, Lurah Kelurahan Sukamulya (Bapak Indi Suhanto, SH), Ketua RT (Bapak Hendra), Ketua dan Koordinator Kelompok Pengrajin Anyaman (Ibu Nurmah dan Ibu Nuryani), dan seluruh anggota Kelompok Pengrajin Anyaman. Kegiatan utama diawali dengan pembukaan oleh protokol, yang kemudian dilanjutkan dengan kata sambutan dari Ketua Kelompok Pengrajin Anyaman. Setelah itu, kata sambutan diberikan oleh Lurah Kelurahan Sukamulya sekaligus mewakili Camat Kecamatan Sematang Borang yang dilanjutkan dengan kata sambutan yang mewakili Dosen Fakultas Ekonomi Universitas IBA serta doa penutup. Sesi selanjutnya dimulai dengan kegiatan utama PPM oleh Dosen dan Mahasiswa FE Universitas IBA Palembang beserta para peserta penyuluhan.



Gambar 3. Pembukaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Pemaparan materi menggunakan infokus yang ditampilkan dalam bentuk *power point*. Setiap pemaparan selesai dilakukan kemudian dilanjutkan dengan diskusi dan sesi tanya jawab antara narasumber (Dosen) dengan peserta Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat. Beberapa pertanyaan yang mencakup tentang nilai tambah produk, pemasaran produk yang berhasil, penetapan harga jual produk, manfaat dan penghasilan yang

diperoleh, cara membantu meningkatkan ekonomi keluarga serta penjelasan tentang bagaimana para Kelompok Pengrajin tersebut turut serta sebagai bagian dari pergerakan ekonomi negara. Paparan ini membahas lima strategi sukses memasarkan anyaman purun dan bambu produksi Kampung Meranjat Sukamulya, yaitu: menentukan target pasar, menciptakan produk unik, promosi efektif sesuai target, memanfaatkan pemasaran online melalui media sosial, dan berpartisipasi dalam bazar atau pameran. Dengan memahami dan menerapkan strategi ini, pengrajin diharapkan dapat meningkatkan daya saing, memperluas pasar, serta mendukung keberlanjutan usaha berbasis bahan ramah lingkungan



Gambar 4. Foto Bersama Tim Pengabdian dengan Warga Kampung Meranjat Sukamulya

PEMBAHASAN

Kerajinan Anyaman Purun dan Bambu

Kerajinan anyaman merupakan salah satu bentuk kegiatan menghasilkan suatu produk dengan menggunakan keahlian tangan (*handicraft*). Kerajinan tangan adalah suatu kegiatan dimana produk yang dihasilkan berupa peralatan ataupun hiasan yang dibentuk dengan menggunakan sepenuhnya tangan sebagai alat kerja dibantu dengan perkakas ringan. Biasanya hasil kerajinan tangan ini merupakan produk yang berasal dari kebudayaan maupun adat istiadat (Nadina, 2022). Hasil kerajinan tangan pada awalnya digunakan untuk keperluan sehari-hari. Sejalan dengan perubahan zaman, dengan memasukkan unsur-unsur seni pada produk tersebut menjadikannya indah dan menarik dan digunakan melebihi keperluan awalnya.



Gambar 5. Bahan Baku Anyaman

Bahan baku alam yang biasa digunakan untuk kerajinan tangan antara lain: rotan, serabut pohon aren, sabut kelapa, bambu, daun purun, daun pandan, kulit kayu, tali dari pintalan kapas, tanah liat dan cangkang kerang. Beragam produk kerajinan tangan

menggunakan berbagai macam bahan baku tersebut antara lain: perabot rumah tangga seperti kursi, tempat tidur yang terbuat dari rotan; produk teko dan kendhi yang terbuat dari tanah liat; sapu dari sabut kelapa, serta tas, kipas, tampah, keranjang, tikar yang terbuat dari bambu, purun maupun pandan.

Membuat anyaman dari purun dimulai dengan langkah pertama menyiapkan daun purun yang sudah tua tetapi masih baik kualitasnya, lalu dipotong sesuai ukuran lalu dijemur pada matahari yang cukup. Jika ingin diberi pewarna, proses pewarnaan dilakukan dengan cara memasukkan purun yang sudah dijemur ke dalam suatu tempat perendaman yang dituangkan air mendidih dan dicampur pewarna. Setelah itu bahan baku purun dijemur kembali agar air pewarna selama perendaman benar-benar diserap oleh serat-serat purun dan tidak mudah pudar. Bahan baku purun siap untuk dianyam (Wulandari & Dinayanti, 2020).

Hampir menyerupai dengan bahan baku purun langkah pertama yang dilkaukan adalah menyiapkan bambu yang sudah kuat tetapi tidak terlalu tua, agar mudah dibentuk dan seratnya sudah tidak terlalu tajam. Lalu bambu dibelah dengan menggunakan alat bantu seperti gergaji dan pisau kemudian dikeringkan di bawah sinar matahari untuk menghilangkan kandungan airnya. Setelah itu potongan bambu diraut dengan menggunakan pisau dan siap untuk dianyam. Bahan baku bambu yang dapat digunakan adalah kulit bambu maupun daging bambu (Sahabatnesia, 2016).

Pemasaran dan Strategi Pemasaran

Agar produk yang dihasilkan dapat memberi nilai tambah secara finansial, salah satu usaha yang harus dilakukan oleh Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat adalah dengan memasarkan produk yang dihasilkan tersebut secara baik. Pemasaran menurut (Tjiptono & Diana, Pemasaran, 2020) adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis. (Kotler & Armstrong, Principles of Marketing, 2020) mendefinisikan pemasaran sebagai proses dimana perusahaan melibatkan pelanggan, membangun hubungan pelanggan yang kuat, dan menciptakan nilai untuk pelanggan dan mendapatkan nilai dari pelanggan sebagai imbalan. Sedangkan menurut (Laksana, 2019), pemasaran adalah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi produk barang dan jasa.



Gambar 6. Produk Purun dan Bambu

Adapun tujuan dilakukannya pemasaran adalah menjalin, mengembangkan, dan mengkonsentrasikan hubungan dengan pelanggan untuk jangka panjang dan sedemikian rupa sehingga dapat terpenuhinya tujuan dari masing-masing pihak. Tujuan tersebut diikuti dengan fungsi pemasaran yang terdiri dari: 1) Fungsi pertukaran, 2) Fungsi distribusi fisik, dan 3) Fungsi perantara (Sudaryono, 2016). Berjalannya fungsi pemasaran dalam rangka mencapai tujuan harus disesuaikan dengan strategi yang digunakan. Strategi pemasaran menurut (Kotler & Cox, Manajemen & Strategi Pemasaran, 2016) adalah cara dimana fungsi pemasaran mengatur kegiatannya untuk mencapai pertumbuhan yang menguntungkan dalam penjualan pada tingkat bauran pemasaran. Selain itu, strategi pemasaran merupakan sebuah alat yang mendasar dan fundamental yang didesain untuk mencapai tujuan perusahaan dengan cara mengembangkan daya saing yang unggul dan berkesinambungan (Tjiptono, Strategi Pemasaran edisi 4, 2015).

Strategi Pemasaran Dalam Menggerakkan Perekonomian

Seperti telah dijabarkan di atas, pentingnya pemasaran dan strategi pemasaran dilakukan untuk memindahkan fungsi produk dari produk persediaan menjadi produk yang dapat digunakan oleh masyarakat luas. Produk anyaman purun dan bambu hasil produksi kelompok pengrajin Kampung Meranjat belum mendapat pemasaran yang sesuai sehingga kemampuan produk tersebut untuk memberikan nilai tambah masih belum seperti yang diharapkan. Beberapa strategi pemasaran dari pengembangan definisi yang ada disampaikan kepada Kelompok Pengrajin agar tujuan memberikan nilai tambah tersebut dapat dicapai.

1. Menentukan Target Pasar

Strategi ini mengharuskan pengrajin untuk mengetahui siapa yang menjadi pangsa pasar dari produk anyaman purun dan bambu yang mereka hasilkan. Jika target pasar tersebut sudah ditentukan, misalnya masyarakat yang berpenghasilan menengah, maka produk yang dihasilkan harus disesuaikan dengan keinginan dan selera dari target pasar yang telah dipilih tersebut.

2. Membuat Produk Kerajinan Yang Unik

Usaha kerajinan anyaman ini bukan merupakan hal yang baru. Diperlukan suatu inovasi untuk membuat produk dari bahan yang sama tetapi dengan tampilan yang beda (baik

bentuk, warna maupun fungsi). Dengan keunikan yang dimiliki, tentu akan menjadi perhatian dari calon konsumen. Inovasi tersebut ada kalanya datang dari calon konsumen ataupun konsumen yang telah menggunakannya.

3. Melakukan Promosi Sesuai Target Pasar

Jika sudah memilih target pasar perlu untuk mencari tau apa yang disukai oleh target pasar. Bentuk promosi yang dilakukan dapat dipilih dengan menganalisis produk yang dihasilkan oleh usaha yang sama yang mulai terlebih dahulu dengan cara Amati, Tiru, Modifikasi (ATM).

4. Pemasaran *Online*

Pada jaman sekarang dimana semua produk mudah diperoleh informasinya di dunia maya, maka sangat dianjurkan agar Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat untuk melakukan promosi melalui media online antara lain di Facebook, Instagram, Whatsapp. Selain murah dan efektif, pemasaran secara online memberikan keleluasaan cara produsen mengenalkan produknya. Salah satunya dengan memberikan opini kepada masyarakat bahwa penggunaan material yang ramah lingkungan dari suatu produk merupakan keniscayaan.

5. Mengikuti Acara Bazar dan Pameran

Acara bazar dan pameran juga merupakan suatu strategi yang efektif untuk mengambil peluang mengenalkan Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat secara langsung kepada masyarakat luas. Nilai tambah dari acara ini dapat memberikan jaringan (*networking*) relasi untuk pengembangan produk.

Pengimplementasian strategi pemasaran produk anyaman secara utuh akan memberikan peluang mengalirnya produk dari produsen kepada agen atau distributor atau langsung kepada pengguna akhir. Dengan berpindahnya produk tersebut mengubah aset bentuk barang menjadi aset dalam bentuk uang (pendapatan). Perputaran produk tersebut akan mempengaruhi semua komponen pendukung untuk menghasilkan produk, seperti bahan baku purun dan bambu, pengrajin, agen, distributor maupun konsumen dan kembali lagi kepada kegiatan produksi. Perputaran ini mengindikasikan bergeraknya perekonomian. Pendapatan yang diperoleh para ibu rumah tangga dari hasil penjualan produk anyaman purun dan bambu, memberikan peningkatan konsumsi yang lebih berkualitas, khususnya pengeluaran dalam bentuk primer (pangan, pendidikan). Meningkatnya kualitas pangan dan pendidikan masyarakat secara umum akan meningkatkan kesejahteraan lahir maupun batin (*wellbeing*), sehingga dapat diharapkan meningkatnya kualitas sumber daya manusia.

Rencana Tahap Berikutnya

Direncanakan suatu wacana ke depan untuk menghasilkan Surat Perjanjian Kerjasama (SPK) antara Fakultas Ekonomi Universitas IBA dengan Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat Kelurahan Sukamulya, Kecamatan Sematang Borang Kota Palembang. Dengan adanya SPK tersebut diharapkan akan ada keberlanjutan kegiatan dalam bentuk transfer ilmu kewirausahaan bagi civitas Fakultas Ekonomi Universitas IBA secara khusus dan bagi civitas Universitas IBA secara umum, baik bagi Dosen dalam bentuk PPM maupun bagi Mahasiswa dalam bentuk studi lapangan di bidang kewirausahaan yang mencakup pengelolaan keuangan, pengembangan pemasaran serta pemberdayaan sumber daya

manusia. Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat akan memperoleh pengetahuan dalam bentuk teori ilmu kewirausahaan, keuangan, pemasaran dan pemberdayaan sumber daya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Produk anyaman Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat merupakan produk rumahan yang dibuat berdasarkan skala kecil dan juga pesanan.
2. Pemasaran beragam produk anyaman tersebut belum maksimal karena pemahaman dan implementasi strategi pemasaran belum dilakukan sepenuhnya.
3. Penjualan produk hasil anyaman Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat memiliki prospek yang baik jika metode yang digunakan sesuai.

Saran

1. Kelompok Pengrajin Anyaman Purun dan Bambu Kampung Meranjat perlu memahami pentingnya strategi pemasaran dan implementasinya dalam rangka meningkatkan penjualan produk.
2. Promosi yang sesuai seperti promosi melalui media online merupakan suatu keharusan agar produk yang ditawarkan lebih cepat untuk dikenal masyarakat.
3. Peluang peningkatan penjualan produk anyaman tersebut akan semakin terbuka jika pengrajin mampu membuat inovasi produk melalui 4 P (*product, price, place* dan *promotion*).
4. Camat Kecamatan Sematang Borang (Bapak Tris Septiawan, S.STP., MH) berserta perangkatnya, Lurah Kelurahan Sukamulya (Bapak Indi Suhanto, SH), Ketua RT (Bapak Hendra), Ketua dan Koordinator Kelompok Pengrajin Anyaman (Ibu Nurmah dan Ibu Nuryani), dan seluruh anggota Kelompok Pengrajin Anyaman.

Ucapan Terima Kasih (Times New Roman, size 12)

Disampaikan kepada:

1. Camat Sematang Borang, Bapak Tris Septiawan, S.STP., MH
2. Lurah Sukamulya, Bapak Indi Suhanto, SH
3. Ketua RT 1 Kelurahan Sukamulya, Bapak Hendra
4. Ketua dan Koordinator Kelompok Pengrajin Anyaman, Ibu Nurmah dan Ibu Nuryani.
5. Seluruh anggota Kelompok Pengrajin Anyaman
6. Universitas IBA
7. Ketua LPPM Universitas IBA
8. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas IBA
9. Rekan Dosen
10. Para Mahasiswa

Adapun kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan dana Mandiri, yang diterima dari para Dosen peserta kegiatan.

Referensi

- BPS. (2022, February 17). *Tenaga Kerja*. Retrieved from Badan Pusat Statistik Web site: <https://www.bps.go.id/subject/6/tenaga-kerja.html#subjekViewTab3>
- KBBI. (2021, October 21). *Target*. Retrieved from KBBI Website: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/target>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2020). *Principles of Marketing*. London: Pearson .
- Kotler, P., & Cox, K. (2016). *Manajemen & Strategi Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Laksana, F. (2019). *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: Graha Ilmu .
- Nadina. (2022, March 30). *Definisi Kraftangan*. Retrieved from SCRIBD: <https://www.scribd.com/doc/67053347/Definisi-Kraftangan>
- Sahabatnesia. (2016, January 21). *3 Cara Mudah Membuat Anyaman, Kerajinan Tangan Khas Indonesia yang Mendunia*. Retrieved from Sahabatnesia: <https://sahabatnesia.com/cara-membuat-anyaman-kertas/>
- Satudata. (2021, Juni 17). *Kelurahan Sukamulya Kecamatan Sematang Borang Kota Palembang*. Retrieved from Satudata Web site: <https://satudata.palembang.go.id/uploads/44989820210210061530.pdf>
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori & Implementasi*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran edisi 4*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2020). *Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Trisnawati, L., & Heppy, A. (2020). *Kelurahan Sukamulya*. Palembang: Tribun Sumsel.
- Wulandari, L., & Dinayanti, E. (2020, September 9). *Begini Proses Mengolah dan Mewarnai Tanaman Purun Sebelum Dianyam Menjadi Sebuah Tas*. Retrieved from Tribunbanjarmasin.com: <https://banjarmasin.tribunnews.com/2020/09/09/begini-proses-mengolah-dan-mewarnai-tanaman-purun-sebelum-dianyam-menjadi-sebuah-tas>