

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Sukorejo Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung. Desa Sukorejo adalah salah satu desa di Kecamatan Karangrejo. Luas wilayah desa ini adalah 1.662.450 m² yang berada di ketinggian 95 m di atas permukaan laut. Wilayah Desa Sukorejo berada di dataran rendah dengan curah hujan rata-rata 1.600 mm. Batasan wilayah desa Sukorejo adalah:

Sebelah Utara : Desa Tulungrejo

Sebelah Timur : Desa Jeli

Sebelah Selatan: Desa Sukodono

Sebelah Barat : Desa Punjul

Lokasi BUMDes Sukoraharjo terletak Di Dusun Banaran RT/RW 02/01 Desa Sukorejo Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung. Di BUMDes Sukoraharjo ini terdapat unit usaha kerajinan tas anyaman yang terletak Di Dusun Temon RT/RW 04/02 Desa Sukorejo Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung.

Gambar 4.1
Lokasi Usaha Kerajinan Tas Anyaman



Sumber : Google Maps Usaha Kerajinan Tas Anyaman

2. Profil BUMDes Sukoraharjo

a. Sejarah BUMDes Sukoraharjo

BUMDes merupakan instrumen pendayagunaan potensi dengan tujuan guna peningkatan kesejahteraan ekonomi warga desa melalui pengembangan bisnis ekonomi mereka. Keberadaan BUMDes dapat menyerahkan sumbangan bagi peningkatan sumber penghasilan asli desa yang mengharuskan desa dapat melaksanakan pembangunan dan penambahan kesejahteraan warga secara optimal. BUMDes Sukoraharjo didirikan pada tanggal 15 Februari 2016, BUMDes tersebut sudah berjalan selama 5 tahun ini.¹⁰⁵

¹⁰⁵ Dokumen BUMDes Sukoraharjo

“Proses pendirian BUMDes ini awal mulanya didasarkan atas usulan dari pemerintah mbak sehingga desa diusahakan untuk membentuk usaha-usaha dalam peningkatan ekonomi desa maka dibentuk BUMDes itu tadi. Pada awal berdirinya BUMDes Sukoraharjo tidak langsung melakukan kegiatan operasional usaha melainkan melakukan musyawarah dengan pemerintah desa untuk menggali beberapa potensi yang ada di desa Sukorejo. Setelah menggali potensi yang ada didesa tadi pihak BUMDes membuat 4 unit usaha yaitu unit usaha penyewaan ruko, usaha bank sampah, usaha air pam desa dan usaha tas anyaman. untuk jumlah rukonya terdapat 6 bangunan, 5 bangunan disewakan dan 1 bangunan untuk dijadikan kantor BUMDes Sukoraharjo”¹⁰⁶

Dari keterangan yang diungkapkan oleh Bapak Adiq, dijelaskan bahwa pendirian BUMDes awal mulanya didasarkan atas usulan dari pemerintah sehingga desa diusahakan untuk membentuk unit-unit usaha dalam peningkatan ekonomi desa maka dibentuklah BUMDes. Pada awal berdirinya BUMDes Sukoraharjo tidak langsung melakukan kegiatan operasional usaha melainkan melakukan musyawarah dengan pemerintah desa untuk mendalami beberapa potensi yang ada di desa. Setelah penggalian potensi tersebut pihak BUMDes membuat 4 unit usaha yaitu unit usaha penyewaan ruko, usaha bank sampah, usaha air pam desa dan usaha tas anyaman. Jumlah bangunan ruko terdapat 6 bangunan ruko, 5 bangunan disewakan dan 1 bangunan digunakan untuk kantor BUMDes Sukoraharjo. Ibu Mujianah mengatakan bahwa:

“Awal mulanya BUMDes membentuk unit usaha tas anyaman dikarenakan dulunya ada pelatihan yang diselenggarakan oleh BLK, dan kebetulan oleh pembina BLK mengarahkan bahwasannya anyaman masih jarang di daerah sini sehingga diadakannya pelatihan tas anyaman bertujuan untuk membantu

¹⁰⁶ Wawancara dengan Bapak Adiq (ketua BUMDes Sukoraharjo) pada 7 Juni 2021

*para ibu rumah tangga yang menganggur dan mengisi waktu luang.*¹⁰⁷

Dari keterangan yang diungkapkan Ibu Mujianah bahwa awal mula unit usaha ini berdiri karena adanya pelatihan dari BLK dan saran dari pembina BLK bahwasanya anyaman masih jarang di daerah sini sehingga dibentuklah unit usaha kerajinan tas anyaman. Tujuan didirikannya unit usaha ini yaitu membantu para ibu rumah tangga yang menganggur pada saat waktu luang.

b. Visi Dan Misi

1) Visi

Visi dari pendirian BUMDes “Sukoraharjo” yaitu Mewujudkan Desa Mandiri Berdikari.

2) Misi

Misi BUMDes Sukoraharjo yaitu untuk:

- a) Mengembangkan BUMDes sebagai lokomotif kegiatan perekonomian dan pemberdayaan masyarakat desa untuk meningkatkan kesejahteraan Desa Sukorejo dalam mewujudkan kemandirian di segala bidang.
- b) Meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PADes) Sukorejo untuk meningkatkan pembangunan dan peningkatan pelayanan masyarakat Desa Sukorejo.

¹⁰⁷ Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 08 Juni 2021

c) Menggali dan memberdayakan potensi desa untuk didayagunakan dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

d) Memperkuat kelembagaan dan memperluas jaringan kerja melalui kerjasama, baik secara internal maupun eksternal desa dengan berbagai pihak serta bersinergi dengan lembaga-lembaga pemerintah guna memperkokoh perekonomian Desa Sukorejo.

c. Tujuan Usaha Tas anyaman

- 1) Peningkatan ekonomi rumah tangga
- 2) Mengasah skill
- 3) Mengurangi pengangguran bagi ibu-ibu

d. Struktur Organisasi

Setiap badan organisasi maupun perusahaan pasti mempunyai sebuah tujuan yang akan dicapai. Dimana langkah awal dalam mencapai suatu tujuan yang ditetapkan pastinya perlu merencanakan dan merumuskan struktur organisasi. Struktur organisasi ini digunakan sebagai alat dalam membantu organisasi untuk mencapai sebuah tujuan.

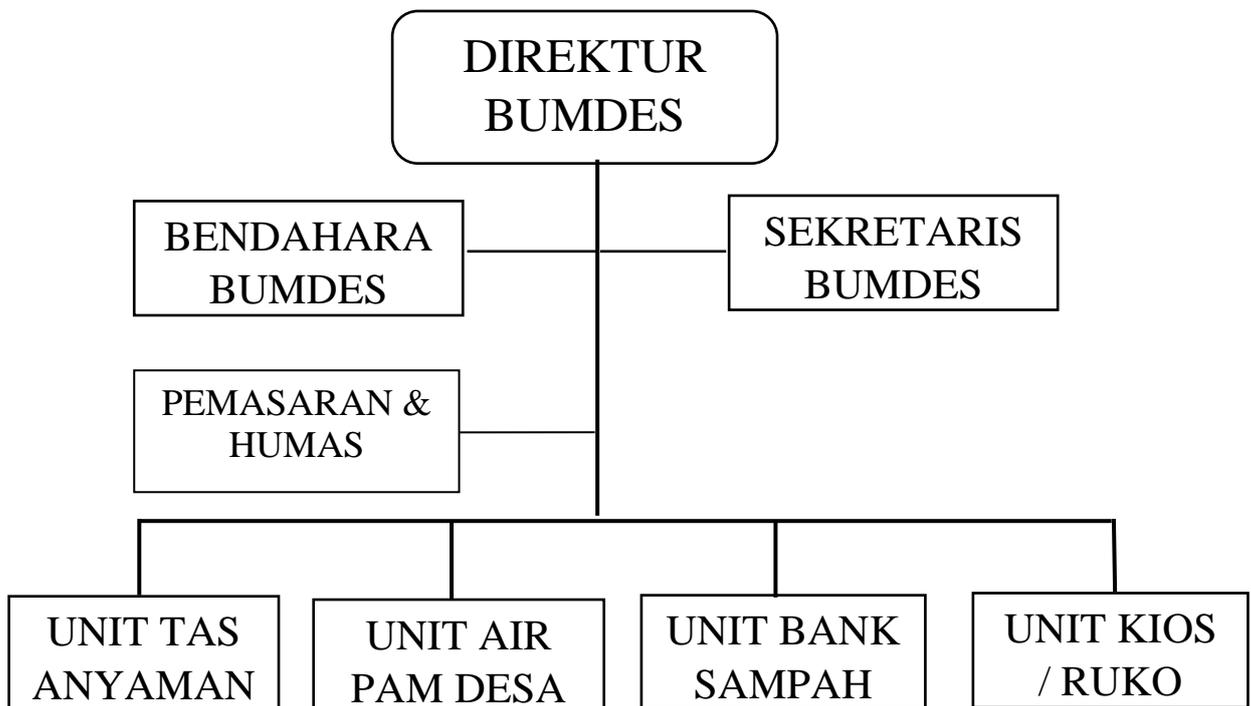
Adapun struktur organisasi BUMDes “Sukoraharjo”.¹⁰⁸

Komisaris	:	Drs. Mahfud Hadi (Kepala Desa Sukorejo)
Direktur	:	Ahmad Shidiq, S.M.
Sekretaris	:	Hanggana Raras Prima Choir, S. E.
Bendahara	:	Fanina Purwaningrum, S.E.
Pemasaran dan Humas	:	Pipit Handayani, S.Pd
Pengawas	:	Ketua BPD

¹⁰⁸ Dokumen BUMDes Sukoraharjo

Manager Unit Tas Anyaman : Pipit Handayani, S.Pd.
 Manager Unit Air PAM : Fanina Purwaningrum, S. E.
 Manager Unit Pengelola Ruko : Ahmad Shidiq, S.M
 Manager Unit Bank Sampah : Hanggana Raras Prima Choir, S. E.

Gambar 4.2
Susunan Struktur Organisasi BUMDes “Sukoraharjo”



B. Paparan Data

1. Peran BUMDes Sukoraharjo Dalam Pengembangan Usaha Kerajinan

Tas Anyaman

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan didapat temuan penelitian bahwa peran BUMDes Sukoraharjo dalam pengembangan usaha kerajinan tas anyaman berperan aktif. Peran BUMDes Sukoraharjo dalam pengembangan usaha kerajinan tas anyaman

sangat diperlukan agar usaha ini terus berkembang. Seperti penjelasan dari Ibu Mujianah selaku pengelola kerajinan tas anyaman, beliau mengatakan:

*“BUMDes sangat berperan aktif dalam pengembangan usaha ini dalam upaya pengembangan usaha ini salah satunya melalui pemberian modal awal pendirian usaha ini mbak. Modal awal yang diberikan ini digunakan untuk membeli bahan baku pembuatan tas anyaman.”*¹⁰⁹

Bapak Adiq selaku ketua BUMDes Sukoraharjo menambahkan:

*“Pihak BUMDes sendiri pada awal perintisan usaha kerajinan tas anyaman memberikan modal pertama sekitar ± Rp.15.000.000 dan pada tahun kedua memberikan tambahan modal sekitar ± Rp. 5.000.000, untuk tahun berikutnya tidak ada tambahan modal hal ini dikarenakan usaha sudah mulai berkembang sehingga tidak perlu adanya tambahan modal. Dan omset yang didapat sudah mengalami peningkatan walaupun peningkatan omzet tidak menentu.”*¹¹⁰

Hal serupa juga dipaparkan oleh Ibu Pipit selaku pengelola tas anyaman:

“Awal pendirian suatu usaha pastinya membutuhkan modal ya mbak karena tanpa modal usaha tidak dapat berjalan. Usaha kerajinan tas anyaman ini modal 100% dari BUMDes. BUMDes memberikan modal pada usaha ini untuk dikembangkan kepada ibu-ibu yang sudah dilatih. Karena sebelum usaha ini berdiri adanya pelatihan terlebih dahulu.”

Dari keterangan diatas bahwa langkah awal dalam pengembangan usaha yaitu memberikan modal awal pada saat perintisan usaha sebesar Rp. 15.000.000,- yang digunakan untuk membeli bahan baku. Sebelum usaha ini didirikan para ibu rumah tangga diberi pelatihan terlebih dahulu. Pelatihan tersebut diselenggarakan oleh BLK, setelah pelatihan diberikan dibentuknya usaha kerajinan tas anyaman. Pelatihan ini terkait dengan cara

¹⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

¹¹⁰ Wawancara dengan Bapak Adiq (ketua BUMDes Sukoraharjo) pada 7 Juni 2021

pembuatan kerajinan tas anyaman yang berbahan plastik. Dan pada tahun ke 2 pihak BUMDes memberikan modal sebesar Rp. 5.000.000,- hal ini digunakan untuk membeli bahan baku. Pada tahun ke 3 dan selanjutnya tidak diberikan modal karena usaha sudah mulai berkembang karena omset kerajinan tas anyaman sudah mulai mengalami peningkatan, maka berikut ini akan ditunjukkan data omset setiap unit usaha BUMDes Sukoraharjo.

Tabel 4.1
Data Omset Unit Usaha BUMDes Sukoraharjo

Unit Usaha	Tahun	Omset	Pertumbuhan	
			(+/-)	(%)
Air PAM Desa	2017	Rp. 8.662.800,-	-	-
	2018	Rp. 15.125.000,-	Rp. 6.462.200,-	0.7460
	2019	Rp. 20.249.000,-	Rp. 5.124.000,-	0.3388
	2020	Rp. 27.717.000,-	Rp. 7.468.000,-	0.3689
Kerajinan Tas Anyaman	2017	Rp. 225.000,-	-	-
	2018	Rp. 3.276.000,-	Rp. 3.051.000,-	13.56
	2019	Rp. 4.012.000,-	Rp. 736.000,-	0.2247
	2020	Rp. 4.548.000,-	Rp. 536.000,-	0.1336
Penyewaan Ruko	2017	Rp. 13.000.000,-	-	-
	2018	Rp. 13.000.000,-	-	-
	2019	Rp. 13.000.000,-	-	-
	2020	Rp. 13.000.000,-	-	-

Sumber: Data BUMDes Sukoraharjo

Dari Data tabel 4.1 diatas, dapat diketahui bahwa omset pada unit usaha air pam desa dan kerajinan tas anyaman mengalami kenaikan setiap tahunnya. Pada tahun 2020 kenaikan omset cukup signifikan pada unit usaha air pam desa menjadi sebesar Rp. 27.717.000,- dengan

presentase sebesar 0.3689%. Usaha kerajinan tas anyaman mengalami kenaikan yang sangat signifikan pada tahun 2018 menjadi sebesar Rp. 3.276.000,- dengan presentase sebesar 13.56%. Di tahun 2020 usaha kerajinan tas anyaman mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp. 4.548.000,- dengan presentase sebesar 0.1336%. Usaha penyewaan ruko tidak mengalami kenaikan yang mana omset setiap tahunnya sama sebesar Rp. 13.000.000,-.

Selain modal yang diberikan BUMDes Sukoraharjo juga membantu dalam merekrut tenaga kerja yang memumpuni dan profesional dalam melakukan pengrajinan tas anyaman hal ini merupakan langkah kedua. Tenaga kerja sangat diperlukan dalam pengembangan usaha, adanya tenaga kerja yang terlatih akan membuat usaha kerajinan tas anyaman semakin berkembang dan proses pembuatan akan cepat selesai karena dikerjakan oleh tenaga yang profesional. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Mujianah selaku pengelola, mengatakan bahwa:

“Untuk tenaga kerja lebih merekrut ibu-ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjaan mbak. Dalam hal ini memilih tenaga kerja yang sudah memiliki keahlian dalam pengrajin tas anyaman serta tenaga kerja yang memumpuni. Sebelumnya kan dulu pernah diadakan pelatihan ya mbak mungkin sekitar tahun 2017, pelatihan mengenai mengrajin anyaman tas yang diikuti oleh ibu-ibu. Terus daripada ibu-ibu menganggur dirumah, BUMDes Sukoraharjo membuka usaha kerajinan tas anyaman ini untuk memberdayakan ibu-ibu rumah tangga itu mbak. Tenaga kerja atau pengrajin awalnya banyak mbak lama kelamaan berkurang mungkin karena upah yang didapat tidak begitu banyak ya mbak terus orang-orang tidak talaten sehingga yang masih bertahan 2 orang dan ada penambahan 1 orang lagi, jadi total pengrajin 3 orang saat ini mbak.”¹¹¹

¹¹¹ Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

Ibu Pipit juga menambahkan, pernyataan sebagai berikut:

“Memilih tenaga kerja yang sudah profesional, terampil dan memumpuni di bidang pengrajin tas anyaman ini mbak. Pengrajin yang terampil dalam pembuatan kerajinan tas anyaman akan membuat proses penyelesaiannya semakin cepat. Karena proses pengerjaan tas anyaman ini membutuhkan ketelatenan dan tenaga yang terampil dalam pembuatan tas anyaman.”¹¹²

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja atau pengrajin yang terampil dan memumpuni serta memiliki ketelatenan akan membuat proses pembuatan tas anyaman semakin cepat selesai. Dengan proses pembuatan yang semakin cepat selesai maka pesanan konsumen akan terpenuhi.

Selain modal yang diberikan dalam pengembangan usaha dan membantu memilih tenaga kerja usaha kerajinan tas anyaman BUMDes Sukoraharjo juga membantu dalam hal pemasaran produk kerajinan tas anyaman. Hal ini merupakan langkah ketiga dalam pengembangan usaha kerajinan tas anyaman. Pemasaran yang dilakukan oleh BUMDes sebagai berikut:

a. Melalui pihak BUMDes Sukoraharjo sendiri dan Media Sosial

Pemasaran produk sangat penting untuk dilakukan dalam hal ini sebagai upaya dalam meningkatkan penjualan produk dan pengembangan usaha. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Mujianah, bahwa:

“Untuk pemasaran usaha kerajinan tas anyaman ini dijual langsung oleh pihak BUMDes sendiri. Sehingga kami hanya melayani pembeli yang membeli tas anyaman ini untuk dipakai sendiri atau untuk dijadikan souvenir dan belum sampai ke pasar-pasar. Sementara ini

¹¹² Wawancara dengan Ibu Pipit (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

masih melayani pesanan-pesanan mbak. Dan alhamdulillah mbak walaupun kami hanya melayani pesanan-pesanan yang pesan juga banyak mbak. Dan kebanyakan yang pesan masyarakat daerah sekitar mbak dan dari luar kota juga pernah ada mbak.”¹¹³

Hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Pipit selaku pengelola kerajinan tas anyaman, bahwa:

“Untuk sementara pemasaran masih dijual pihak BUMDes sendiri dan masih melayani pesanan. Dan banyak Orang yang kemari sendiri untuk memesan produk ini mbak. Dan kita belum pernah memasarkan keluar daerah ditakutkan ketika ada pesanan dalam jumlah yang banyak dengan waktu yang sedikit pengrajinnya tidak mampu menyelesaikan sehingga akan mengecewakan dan kewalahan dikarenakan jumlah pengrajin yang sedikit. Jadi sejauh ini masih melayani pesanan-pesanan dulu.”¹¹⁴

Berdasarkan hasil Observasi dan wawancara diatas yang dilakukan peneliti bahwa dalam proses pemasaran produk tas anyaman ini dijual sendiri oleh pihak BUMDes Sukoraharjo karena usaha ini belum masuk ke pasar-pasar dan masih melayani pesanan-pesanan. Selain pemasaran yang dilakukan oleh pihak BUMDes sendiri, BUMDes juga membantu pemasaran melalui media sosial. Sebagaimana penjelasan Bapak Adiq selaku Ketua BUMDes Sukoraharjo, mengatakan bahwa:

“Selain modal tadi. Pihak bumdes juga membantu dalam pemasaran melalui media sosial dengan cara update story menggunakan akun milik pribadi dikarenakan pihak BUMDes belum mempunyai akun khusus. Alasan BUMDes belum memiliki akun khusus dikarenakan tidak ada divisi khusus dalam pemasaran sehingga akun masih akun pribadi.”¹¹⁵

¹¹³ Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

¹¹⁴ Wawancara dengan Ibu Pipit (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

¹¹⁵ Wawancara dengan Bapak Adiq (ketua BUMDes Sukoraharjo) pada 7 Juni 2021

Ibu Pipit menambahkan:

“Pemasaran untuk media sosial saya juga ikut membantu dengan cara mengupload kerajinan tas anyaman melalui story WA mbk hal ini sebagai upaya dalam membantu proses penjualan produk kerajinan tas anyaman agar dikenal oleh masyarakat.”¹¹⁶

Hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Eka selaku pengrajin tas anyaman, bahwa:

“Saya juga ikut membantu pemasaran melalui media sosial juga mbak. Setiap ada pesanan yang selesai saya posting dan pada akhirnya ada orang yang tertarik untuk memesan tas anyaman mbak.”¹¹⁷

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti bahwa pemasaran yang dilakukan pada usaha kerajinan tas anyaman masih dijual oleh pihak BUMDes sendiri karena ditakutkan ketika dijual di berbagai tempat ketika mendapat pesanan dalam jumlah skala besar dan harus memenuhi target dengan tenggang waktu yang singkat, pengrajin tidak mampu menyelesaikan sehingga membuat kecewa pembeli dan membuat pengrajin kewalahan hal ini dikarenakan jumlah pengrajin yang tidak terlalu banyak. Selain itu pihak BUMDes juga membantu pemasaran melalui media sosial dengan cara mengupload tas anyaman di instastory Whatsapp dan Instagram melalui akun milik pribadi.

b. Mengikuti *Event* Pameran

Tujuan mengikuti *event* pameran ini untuk memperkenalkan produk kerajinan tas anyaman dan mempromosikan kerajinan tas

¹¹⁶ Wawancara dengan Ibu Pipit (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

¹¹⁷ Wawancara dengan Ibu Eka (selaku pengrajin tas anyaman) pada 9 Juni 2021

anyaman agar dikenal oleh masyarakat luas. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Adiq, sebagai berikut:

“Produk tas anyaman tadi selain dipromosikan melalui media sosial dan dijual oleh pihak BUMDes sendiri, kami dari pihak BUMDes juga mengikuti event pameran pada tahun 2018. Tujuan kami mengikuti pameran untuk memperkenalkan produk kerajinan tas anyaman supaya produk ini dikenal oleh masyarakat luas. Pameran yang pernah di ikuti yaitu pameran tingkat desa otomatis kan yang datang juga ada dari masyarakat desa lainnya. Dan untuk saat ini masih belum ada pameran dikarenakan masih pandemi dan mungkin pameran akan kembali dilaksanakan setelah pandemi berakhir.”¹¹⁸

Gambar 4.3

Event Pameran Desa



¹¹⁸ Wawancara dengan Bapak Adiq (ketua BUMDes Sukoraharjo) pada 7 Juni 2021

Gambar 4.4
Mengikuti *Event* Pameran Di Alun-Alun



Berdasarkan hasil observasi dan wawancara diatas yang dilakukan peneliti bahwa selain melakukan pemasaran melalui media sosial dan dijual oleh pihak BUMDes Sukoraharjo sendiri. Selain itu BUMDes Sukoraharjo dalam mempromosikan kerajinan tas anyaman ini juga pernah mengikuti pameran desa pada tahun 2018 hal tersebut dibuktikan dengan adanya gambar 4.3 dan 4.4. Hal tersebut dilakukan untuk memperkenalkan produk kerajinan tas anyaman supaya dikenal oleh masyarakat luas. Namun, setelah adanya pandemi ini usaha kerajinan tas anyaman ini belum mengikuti *event* lagi.

2. Pendampingan BUMDes Sukoraharjo Terhadap Strategi Pemasaran Usaha Kerajinan Tas Anyaman

Pendampingan adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh pendamping sebagai upaya dalam membantu pengembangan usaha. Dalam hal ini pendampingan BUMDes Sukoraharjo sangat diperlukan terhadap strategi pemasaran usaha kerajinan tas anyaman. Strategi pemasaran adalah suatu cara yang digunakan oleh unit usaha dalam mencapai sasaran

yang telah ditetapkan yang didalamnya menyangkut bauran pemasaran. Pendampingan terhadap Strategi pemasaran dalam pengembangan usaha kerajinan tas anyaman sangat diperlukan mulai dari produk, lokasi, harga, dan promosi.

a. Strategi Produk

Produk merupakan suatu barang dan jasa yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia. Agar usaha kerajinan tas anyaman berkembang maka diperlukan pendampingan. Dalam hal ini berupa membantu dalam mencari inovasi baru dan memberikan kebebasan untuk berinovasi pada produk yang sudah ada atau produk baru. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Mujianah selaku pengelola kerajinan tas anyaman, beliau mengatakan:

“Pendampingan yang dilakukan oleh BUMDes Sukoraharjo membantu dalam mencari inovasi baru dan memberikan kebebasan kepada pengrajin dalam berinovasi. Yang mana produk yang diproduksi hanya kerajinan tas anyaman saja mbak yang berbahan dasar plastik. Untuk inovasi yang dilakukan mungkin dengan cara membuat tas anyaman dengan berbagai model. Model tas anyaman pada kerajinan ini meliputi tas anyaman souvenir, tas anyaman sedang, tas anyaman besar, tas anyaman kotak, tas anyaman buka tutup, dan tas anyaman jumbo. Selain model agar produk banyak diminati masyarakat dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas.”¹¹⁹

Hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Nurul selaku pengrajin tas anyaman, beliau mengatakan:

“Pendampingan BUMDes Sukoraharjo dalam strategi produk memberikan kesempatan bagi saya selaku pengrajin untuk berinovasi terhadap produk kerajinan tas anyaman yang

¹¹⁹ Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

dilakukan dengan cara mengembangkan tampilan produk dengan membuat berbagai model tas anyaman. Selain itu agar tas anyaman menarik kita memberikan mix dan max warna yang sepadan mbak. dimana biasanya menggunakan satu warna dalam satu buah tas anyaman kita dapat menggunakan beberapa warna dalam pembuatan satu buah tas anyaman, bisa menggunakan 2-4 warna mbak dalam satu tas. Untuk perpaduan warna yang digunakan dalam satu buah tas ini juga tergantung pesanan dari konsumen mbk. Pencarian model tas anyaman terbaru saya bisa mencari inovasi model melalui media sosial dan mengikuti pelatihan.”¹²⁰

Ibu Eka selaku pengrajin tas anyaman menambahkan, bahwa:

“Selain memberikan kesempatan berinovasi dengan mencari model-model terbaru, inovasi yang dilakukan dengan cara menambahkan selang karet pada tentengan tas agar terlihat lebih bagus mbak. Selian itu kita dapat berinovasi dengan menggunakan bahan-bahan lain selain plastik mungkin dari bahan bambu dan tali keramik.”¹²¹

Selain pendampingan berupa mencari inovasi baru dan kebebasan dalam berinovasi produk dengan berbagai model. Tentunya pendampingan juga dilakukan dalam hal membantu memilih kualitas bahan baku produk. Dalam kualitas produk, perusahaan juga harus memilih bahan baku yang bagus, tahan lama dan warna yang menarik konsumen untuk membeli produk dengan cara meningkatkan kualitas produk Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Mujianah selaku pengelola kerajinan tas anyaman, beliau mengatakan:

“Selain pendampingan dalam hal membantu mencari inovasi baru. BUMDes Sukoraharjo juga membatu dalam memilih kualitas bahan baku yang bagus agar dapat bersaing di pasaran. Kita menjual tas anyaman dengan kualitas bahan yang bagus dan tahan lama mbak. Mungkin yang membedakan produk tas anyaman ini dengan tas anyaman yang dijual dipasar para pembeli dapat

¹²⁰ Wawancara dengan Ibu Nurul (selaku pengrajin tas anyaman) pada 9 Juni 2021

¹²¹ Wawancara dengan Ibu Eka (selaku pengrajin tas anyaman) pada 9 Juni 2021

request pesanan sesuai warna dan bahan yang ada. Untuk bahan-bahan yang digunakan usaha ini ada empat jenis bahan mbak sesuai dengan tingkat kualitas bahan. Ada bahan jenis Kaca A, Kaca B, Embos Polos, Embos lurik.”¹²²

Menurut keterangan Ibu Mujianah bahwa pendampingan yang dilakukan oleh BUMDes Sukoraharjo membantu mencari kualitas bahan baku produk tas anyaman yang bagus sesuai dengan bahan yang digunakan. Selain kualitas bagus dapat request model dan warna yang diinginkan selama persediaan bahan masih ada. Diperkuat ungkapan oleh Ibu Rokyun'ain selaku konsumen, beliau mengatakan:

“Saya itu pernah beli produk tas anyaman ini untuk parcelan dan hajatan. Terus parcelan tas anyaman itu tadi saya berikan kepada orang-orang dan orang suka mbak dan bilang gini ini tasnya bagus. Jadi menurut saya kualitas bagus sesuai dengan bahan yang digunakan mbak. Kita sebagai konsumen dapat request model selagi pengrajin bisa dan warna yang kita inginkan mbak.”¹²³

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Yuni selaku konsumen, mengatakan:

“Saya membeli produk ini untuk parcelan. Menurut saya kualitas dari tas anyaman ini baik dan bagus. Selain kualitas tas anyaman yang bagus bahan yang digunakan cukup awet dan tidak mudah rusak.”¹²⁴

Dari penjelasan ibu Mujianah, Ibu Rokyun'ain dan Ibu Yuni selaku konsumen bahwa kualitas produk bagus sesuai dengan bahan yang digunakan dan sesuai dengan pesanan pembeli. Selain kualitas produk, kualitas bahan yang digunakan cukup awet dan tidak mudah rusak. Berikut tabel jenis bahan baku kerajinan tas anyaman:

2021 ¹²² Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

¹²³ Wawancara dengan Ibu Rokyun'ain(selaku konsumen tas anyaman) pada 11 Juni 2021

¹²⁴ Wawancara dengan Ibu Yuni (selaku konsumen tas anyaman) pada 11 Juni 2021

Tabel 4.2
Jenis Bahan Baku Kerajinan Tas Anyaman

Jenis Bahan	Kualitas
Kaca A	Bahan berwarna bening dan lebih kaku
Kaca B	Bahan Buram dan lentur
Embos Lurik	Bahan kualitas lebih rendah, mudah dibentuk, dan terdiri dari beberapa warna.
Embos Polos	Bahan kualitas lebih rendah, lentur, tipis dan terdiri dari satu warna.

Sumber: Kerajinan Tas Anyaman

b. Strategi Lokasi

Lokasi usaha sangat diperlukan untuk menyalurkan barang dan jasa. Lokasi usaha sebagai alat bantu dalam menjual produk usaha, sebagai sarana memperlancar keuangan perusahaan dan sebagai alat komunikasi. Dalam penentuan lokasi usaha pendampingan yang dilakukan oleh BUMDes yaitu dengan memilih lokasi usaha yang strategis. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Adiq selaku Ketua BUMdes Sukoraharjo, beliau mengatakan:

“Pendampingan yang dilakukan dalam hal pemilihan lokasi usaha, pihak bumdes membantu memilih lokasi usaha yang strategis. Seperti lokasi usaha yang dekat dengan jalan raya.”¹²⁵

Selain memilih lokasi yang staretgis dalam penentuan lokasi tentunya juga perlu adanya pertimbangan. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Pipit selaku pengelola kerajinan tas anyaman dan humas, beliau mengatakan:

¹²⁵ Wawancara dengan Bapak Adiq (ketua BUMDes Sukoraharjo) pada 7 Juni 2021

“Untuk lokasi penjualan usaha kerajinan tas anyaman ini memilih lokasi yang strategis berada di Dusun Temon, RT/RW 4/2, Desa Sukorejo, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung. Alasannya memilih tempat ini yaitu dekat dengan jalan raya, dekat dengan sehingga banyak dilalui pengendara, dekat dengan pemukiman mudah dijangkau oleh konsumen dan tersedianya sarana dan prasarana. Untuk tempat penjualan tas anyaman ini masih di tokonya bu lurah dikarenakan ketimbang tokonya kosong jadi bu lurah menawarkan untuk menggunakan tokonya sebagai tempat penjualan tas anyaman mbak.”¹²⁶

Dari penjelasan Bapak Adiq dan Ibu Pipit bahwa pendampingan yang dilakukan yaitu dengan membantu penentuan tempat usaha dengan cara memilih tempat yang strategis, mudah dijangkau oleh masyarakat, dekat dengan pemukiman warga dan tersedianya sarana dan prasarana.

Gambar 4.5

Tempat Usaha Kerajinan Tas Anyaman



c. Strategi Harga

Harga adalah suatu nilai yang ditetapkan oleh penjual atas suatu produk usaha yang diperjualbelikan. Harga merupakan unsur yang menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli suatu produk. Harga yang ditetapkan haruslah sesuai dengan kualitas dan model produk.

¹²⁶ Wawancara dengan Ibu Pipit (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

Pendampingan yang dilakukan oleh pihak BUMDes Sukoraharjo dalam penentuan harga dengan cara mencari informasi harga yang berlaku di pasaran. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Adiq selaku ketua BUMDes Sukoraharjo, beliau mengatakan:

“Dalam strategi penentuan harga pihak BUMDes mencari informasi harga tas anyaman yang berlaku di pasaran mbak. Sehingga nantinya harga yang ditetapkan sesuai dengan harga kisaran dipasaran tidak terlalu mahal mbak.”¹²⁷

Dari Penjelasan Bapak Adiq selaku ketua BUMDes Sukoraharjo mengatakan bahwa dalam strategi harga pihak bumdes memberikan pendampingan berupa membantu mencari informasi harga yang berlaku dipasaran. Berikut daftar harga kerajinan tas anyaman:

Tabel 4.3
Daftar Harga Tas Anyaman

Nama Produk	Harga
Tas Anyaman Souvenir	Rp. 7.000-8.500,-/ biji
Tas Anyaman Sedang	Rp. 15.000,-/ biji
Tas Anyaman Besar	Rp. 18.000,-/ biji
Tas Anyaman Kotak	Rp. 22.000,-/ biji
Tas Anyaman Buka Tutup	Rp. 25.000/ biji
Tas Anyaman Jumbo	Rp. 35.000/ biji

Sumber: Kerajinan Tas Anyaman

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Yuni selaku konsumen, beliau mengatakan:

“Untuk harga produk kerajinan tas anyaman lebih murah dari harga pasaran karena buatan sendiri. Meskipun harga murah kualitas produknya sesuai dengan harga.”¹²⁸

¹²⁷ Wawancara dengan Bapak Adiq (ketua BUMDes Sukoraharjo) pada 7 Juni 2021

¹²⁸ Wawancara dengan Ibu Yuni (selaku Konsumen tas anyaman) pada 11 Juni 2021

Hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Rokyun'ain selaku konsumen, beliau mengatakan:

*“Harga yang ditetapkan pada usaha kerajinan tas anyaman ini standar lebih murah dari harga pasaran dan cukup terjangkau bagi masyarakat.”*¹²⁹

Dari penjelasan Ibu Yuni dan Ibu Rokyun'ain selaku konsumen tas anyaman bahwa harga yang ditetapkan standar lebih murah dari harga pasaran dan cukup terjangkau. Dengan harga yang segitu sebanding dengan kualitas produk. Selain itu perusahaan juga memberikan potongan harga terhadap produk tas anyaman. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Mujianah selaku pengelola kerajinan tas anyaman, mengatakan bahwa:

*“Selain Pendampingan yang dilakukan pihak BUMDes berupa membantu mencari informasi harga yang berlaku dipasaran mbak. Sehingga harga yang ditetapkan nanti tidak terlalu mahal. Harga yang kami tetapkan cukup terjangkau. Kami juga memberikan potongan harga (diskon) dari harga katalog untuk pembelian dengan jumlah skala besar, biasanya harganya beda antara Rp. 3.000,- sampai Rp. 5.000,- dari harga katalog.”*¹³⁰

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti bahwa pendampingan yang dilakukan oleh pihak BUMDes Sukoraharjo berupa mencari informasi terkait harga produk kerajinan tas anyaman yang berlaku di pasaran. Selain itu dalam strategi harga, usaha ini memberikan harga yang standar sesuai dengan jenis bahan yang dipesan oleh konsumen apabila konsumen memesan tas anyaman

¹²⁹ Wawancara dengan Ibu Rokyun'ain (selaku Konsumen tas anyaman) pada 11 Juni 2021

¹³⁰ Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni

dengan menggunakan bahan yang bagus harga jual yang diberikan juga mahal karena harga beli bahan baku juga mahal. Selain memberikan harga yang standar usaha kerajinan tas anyaman ini juga memberikan diskon apabila membeli dalam jumlah skala besar. Potongan atau diskon yang diberikan sekitar Rp.3.000,- - Rp.5000,- dari harga katalog.

d. Strategi Promosi

Promosi adalah suatu cara untuk menyebarluaskan informasi terkait produk usaha yang dijual. Suatu usaha perlu mempromosikan usahanya agar dikenal oleh masyarakat luas dan agar berkembang menjadi usaha yang maju. Promosi usaha perlu dilakukan yang bertujuan untuk menginformasikan, membujuk, dan mempengaruhi konsumen. Pendampingan BUMDes Sukoraharjo dalam membantu promosi usaha kerajinan tas anyaman yaitu dengan menggunakan:

1) Promosi melalui media dari mulut ke mulut

Pendampingan BUMDes Sukoraharjo dalam promosi kerajinan tas anyaman ini dengan media mulut ke mulut. Sehingga promosi dari mulut ke mulut ini masih berlaku sampai saat ini. *Word of mouth* adalah promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut dan efektif dilakukan dalam strategi pemasaran untuk mengurangi biaya promosi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Mujianah selaku pengelola kerajinan tas anyaman, beliau mengatakan:

“Pendampingan yang dilakukan oleh BUMDes Sukoraharjo dimana membantu proses promosi melalui media dari mulut ke mulut. Yang awalnya pengenalan produk di masyarakat melalui media mulut ke mulut mbak. Awalnya itu kan ada pembeli yang

membeli produk ini untuk hajatan mbak. Terus mungkin karena kualitas bahan bagus dan dapat request model lalu pembeli ini memberitahu ke orang-orang lain. Dengan melalui media promosi dari mulut ke mulut kita juga menghemat biaya promosi ketimbang buat iklan lebih baik biaya dapat digunakan membeli bahan baku. Walaupun kita masih menggunakan promosi dengan cara worth of mouth, alhamdulillah orang yang pesan juga banyak. Untuk bulan ini kita dapat pesanan 150 tas anyaman untuk souvenir mbak yang ditargetkan selesai awal bulan juli mbak.”¹³¹

Pendampingan yang dilakukan dalam promosi pada awal mulanya itu secara langsung dari mulut ke mulut yaitu dengan menawarkan produknya kepada konsumen, lalu karena produk yang dihasilkan bagus, dapat request model dan harga terjangkau, akhirnya secara tidak langsung konsumen berdatangan dan memesan produk yang diinginkan. Meskipun usaha kerajinan tas anyaman ini masih menggunakan media *word of mouth* sampai sekarang masih banyak yang pesan. Ungkapan tersebut diperkuat, oleh Ibu Eka selaku pengrajin tas anyaman, mengatakan:

“Promosi yang dilakukan masih dari mulut. Kayak ibu saya memberitahu kepada orang lain mbak, anak saya bisa bikin gini nggak pesen. Pada akhirnya ada yang pesen pembeli request saya pengen pesen gini mbak dan warna yang ini bisa gak.”¹³²

2) Melalui Media Sosial

Selain melakukan pendampingan promosi melalui media dari mulut ke mulut juga menggunakan media sosial sebagai alat untuk promosi. Penggunaan media sosial dalam hal promosi sangat

¹³¹ Wawancara dengan Ibu Mujianah (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

¹³² Wawancara dengan Ibu Eka (selaku pengrajin tas anyaman) pada 9 Juni 2021

dibutuhkan agar tidak ketinggalan informasi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Adiq selaku ketua BUMDes Sukoraharjo, beliau mengatakan:

“Pihak bumdes juga membantu dalam pemasaran melalui media sosial dengan cara update story milik pribadi dikarenakan pihak BUMDes belum mempunyai akun khusus. Alasan BUMDes belum memiliki akun khusus dikarenakan tidak ada divisi khusus dalam pemasaran sehingga akun masih akun pribadi.”¹³³

Ungkapan tersebut diperkuat oleh Ibu Pipit, mengatakan bahwa:

“Pendampingan BUMDes dalam pemasaran melalui media sosial saya juga ikut membantu dengan cara mengupload kerajinan tas anyaman melalui story WA mbk hal ini sebagai upaya dalam meningkatkan penjualan produk kerajinan tas anyaman agar dikenal oleh masyarakat.”¹³⁴

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti pendampingan BUMDes Sukoraharjo dalam strategi promosi terhadap usaha kerajinan tas anyaman, awal mulanya melakukan promosi langsung dari mulut ke mulut. Dan seiring dengan perkembangan zaman promosi yang dilakukan oleh usaha kerajinan tas anyaman menggunakan media sosial. Penggunaan media sosial ini bertujuan agar tidak ketinggalan teknologi walaupun promosi melalui media sosial masih menggunakan akun milik pribadi.

¹³³ Wawancara dengan Bapak Adiq (ketua BUMDes Sukoraharjo) pada 7 Juni 2021

¹³⁴ Wawancara dengan Ibu Pipit (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

3. Kontribusi BUMDes Sukoraharjo Bagi Perekonomian Melalui Kerajinan Tas Anyaman

Usaha kerajinan tas anyaman ini tergolong usaha kecil. Adanya suatu usaha tentunya diharapkan dapat membantu mengurangi pengangguran bagi ibu-ibu rumah tangga dan meningkatkan pendapatan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu pipit selaku pengelola kerajinan tas anyaman, beliau mengatakan:

“Tujuan didirikannya usaha ini itu untuk mengurangi pengangguran bagi ibu-ibu rumah tangga yang ada di desa sukorejo dan membantu penghasilan keluarga mbak walaupun hasilnya gak seberapa. Daripada ibu-ibu menganggur dan ketimbang duduk-duduk kan sambil menganyam bersih dan nanti bisa menghasilkan uang. Selain itu adanya usaha ini ibu-ibu rumah tangga punya skill tidak hanya memasak dan momong anak. Kalau punya skill kan otomatis nilai ibu rumah tangga menambah dan punya penghasilan sendiri.”¹³⁵

Menurut ibu pipit beliau mengatakan adanya usaha kerajinan tas anyaman untuk mengurangi pengangguran dan membantu ibu-ibu rumah tangga agar memiliki keahlian menganyam, sehingga dengan memiliki keahlian menganyam punya nilai tambah dalam peningkatan ekonomi keluarga. Untuk memperkuat penjelasan dari Ibu Pipit peneliti mengajukan pertanyaan kepada pengrajin tas anyaman karena mereka yang dapat merasakan dampak dari usaha ini. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Nurul selaku pengrajin tas anyaman, mengatakan bahwa:

“Alhamdulillah dengan adanya usaha kerajinan tas anyaman ini cukup membantu mbak. Terus proses pengerjaan dapat dilakukan di rumah masing-masing mbak sehingga bisa dikerjakan jika rumah sudah beres mbak. Selain itu adanya usaha ini membantu ibu-ibu rumah tangga dalam penambahan penghasilan ekonomi keluarga

¹³⁵ Wawancara dengan Ibu Pipit (selaku pengelola kerajinan tas anyaman) pada 8 Juni 2021

dan kebutuhan ekonomi keluarga terpenuhi. Ibaratnya gini mbak kita sebagai perempuan kalau bisa menghasilkan uang sendiri ketika menginginkan sesuatu kita dapat membelinya dengan hasil uang ciri payah kita sendiri sehingga tidak tergantung pada orang lain.”¹³⁶

Menurut Ibu Nurul selaku pengrajin tas anyaman, beliau mengatakan dengan adanya usaha kerajinan tas anyaman cukup membantu dalam peningkatan ekonomi bagi ibu-ibu rumah tangga. Memperkuat penjelasan dari Ibu Nurul, peneliti juga mengajukan pertanyaan serupa pada pengrajin lain. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Rokah, mengatakan bahwa:

“Sebelum ikut menjadi pengrajin saya itu kerja di luar kota ya mbak sehubung adanya covid dan masa kontrak kerja saya sudah selesai saya pulang mbak dan dulunya saya pernah ikut pelatihan menganyam tas. Terus ketimbang dirumah menganggur dan enggak ngapa-ngapain sehubung saya mempunyai keahlian menganyam tas, saya ikut mengrajin tas anyaman ini mbak. Alhamdulillah, Saya sangat bersyukur mbak dengan adanya usaha ini saya bisa membantu ekonomi keluarga saya walaupun hasilnya tidak seberapa dan dapat menambah uang jajan anak saya mbak.”¹³⁷

Ibu Eka selaku pengrajin tas anyaman, menambahkan bahwa:

“Adanya usaha kerajinan tas anyaman ini cukup membantu saya mbak, dalam peningkatan ekonomi, jadi bisa bantu-bantu menambah penghasilan keluarga dan bisa membantu suami mencari tambahan penghasilan. Dimana dulunya saya kan kerja sebagai juru memasak di rumah makan karena pulangnye malam-malam sama suami saya tidak diperbolehkan mbak. Dan untungnya di desa terdapat usaha kerajinan tas anyaman dan saya ikut bekerja sebagai pengrajin tas anyaman.”¹³⁸

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti bahwa kontribusi terhadap perekonomian dengan adanya usaha kerajinan tas anyaman ini dapat mengurangi pengangguran, membantu penambahan

¹³⁶ Wawancara dengan Ibu Nurul (selaku pengrajin tas anyaman) pada 9 Juni 2021

¹³⁷ Wawancara dengan Ibu Rokah (selaku pengrajin tas anyaman) pada 9 Juni 2021

¹³⁸ Wawancara dengan Ibu Eka (selaku pengrajin tas anyaman) pada 9 Juni 2021

penghasilan keluarga, terpenuhinya kebutuhan keluarga dan menumbuhkan sikap ketidak ketergantungan pada orang lain ketika ingin membeli sesuatu. Berikut Daftar Upah Kerajinan Tas Anyaman:

Tabel 4.4
Daftar Upah Kerajinan Tas Anyaman

Nama Produk	Upah/ Gaji
Tas anyaman kecil/souvenir	Rp. 2.000 - Rp. 2.500 / tas
Tas anyaman sedang	Rp. 3.000,- / tas
Tas anyaman besar	Rp. 6.000,- / tas
Tas anyaman buka tutup	Rp. 6.000,- / tas

Sumber: Usaha Kerajinan Tas Anyaman

C. Temuan Penelitian

1. Peran BUMDes Sukoraharjo Dalam Pengembangan Usaha Kerajinan

Tas Anyaman

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti bahwa Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo berperan aktif dalam membantu pengembangan usaha kerajinan tas anyaman melalui beberapa upaya, sebagai berikut:

a. Pemberian modal pada usaha kerajinan tas anyaman

Awal pendirian usaha kerajinan tas anyaman modal nya 100% dari BUMDes. Dimana Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo dalam pendirian usaha ini memberikan modal sebesar Rp. 15.000.000,- yang dipakai guna membelanjakan bahan baku berupa plastik untuk membuat tas anyaman. Dan pada tahun kedua Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo memberikan tambahan modal sejumlah Rp. 5.000.000,- sebagai upaya dalam membantu pengembangan usaha ini. Pada tahun

berikutnya Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo tidak memberikan modal lagi karena dirasa usaha sudah mulai berkembang dan omzet sudah mulai mengalami peningkatan walaupun omzet yang didapat setiap tahunnya tidak menentu. Omset setiap tahunnya unit usaha BUMDes Sukoraharjo mengalami kenaikan walaupun pada unit usaha penyewaan ruko tidak mengalami kenaikan dan penurunan.

b. Tenaga Kerja

Peran BUMDes Sukoraharjo yang kedua dalam pengembangan usaha kerajinan tas anyaman yaitu tenaga kerja. Dalam pengembangan usaha karyawan amat dibutuhkan tanpa adanya karyawan usaha tidak akan berjalan dengan baik. Dalam hal ini usaha kerajinan tas anyaman dalam pengembangan usaha membutuhkan tenaga kerja atau pengrajin yang terampil dan memumpuni dalam mengrajin tas anyaman. Adanya pengrajin yang terampil dan terlatih dalam proses pembuatan kerajinan tas anyaman sehingga pesanan dari konsumen akan cepat selesai. Yang mana jumlah pengrajin tas anyaman berjumlah 3 orang dan pengelola 2 orang.

c. Pemasaran

Peran Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo dalam membantu pemasaran kerajinan tas anyaman dengan cara sebagai berikut:

1) Dijual Pihak BUMDes Sukoraharjo sendiri dan melalui Media sosial

Usaha kerajinan tas anyaman ini proses pemasaran masih dijual oleh pihak Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo sendiri. Pemasaran

masih belum ke pasar-pasar hal ini dikarenakan jumlah pengrajin yang tidak terlalu banyak dan ditakutkan mengecewakan pembeli ketika ada pesanan dalam jumlah besar dan waktu pengerjaan ditarget oleh pembeli. Walaupun hanya melayani pesanan-pesanan usaha kerajinan tas anyaman yang pesan cukup banyak. Kebanyakan konsumen yang pesan bermula dari wilayah sekitar dan ada yang berasal dari luar kota juga.

Selain itu Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo juga membantu pemasaran melalui media sosial. Pemasaran melalui media sosial ini dilakukan melalui cara update story di instagram dan melalui upload story di Whatsapp dengan menggunakan akun pribadi. Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo belum memiliki akun khusus terkait dalam membantu pemasaran usaha kerajinan tas anyaman dikarenakan tidak ada divisi khusus yang menangani pemasaran.

2) Mengikuti *Event* Pameran

Pihak Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo dalam membantu mempromosikan produk kerajinan tas anyaman ini dengan mengikuti *event* pameran yang ada. Tujuan mengikuti *event* pameran sebagai upaya memperkenalkan produk sehingga kerajinan tas anyaman dikenal oleh masyarakat luas. *Event* pameran yang pernah diikuti yaitu Pameran di alun-alun dan pameran yang ada di desa pada tahun 2018. Dan untuk saat ini Badan Usaha Milik Desa Sukoraharjo

belum pernah mengikuti *event* pameran lagi dikarenakan masih adanya pandemi ini sehingga pameran masih ditiadakan.

2. Pendampingan BUMDes Sukoraharjo Terhadap Strategi Pemasaran Usaha Kerajinan Tas Anyaman

Dalam pengembangan usaha kerajinan tas anyaman tentunya dibutuhkan pendampingan terhadap strategi pemasaran agar berjalan dengan tepat. Strategi pemasaran adalah suatu cara yang dibuat oleh unit usaha dalam menggapai target yang telah ditetapkan yang didalamnya menyangkut bauran pemasaran. Bauran pemasaran adalah suatu rencana yang dibuat guna mendapatkan target pemasaran yang mencakup strategi produk, lokasi, harga, dan promosi. Adapun pendampingan BUMDes Sukoraharjo terhadap strategi pemasaran usaha kerajinan tas anyaman, sebagai berikut:

a. Strategi produk

Dalam pengembangan usaha kerajinan tas anyaman ini tentunya diperlukan adanya pendampingan terhadap strategi produk. Produk adalah suatu barang yang digunakan untuk melengkapi keinginan dan kebutuhan manusia. Pendampingan yang diberikan yaitu membantu mencari inovasi baru dan memberikan kesempatan kepada pengrajin untuk berinovasi pada barang baru atau barang yang sudah ada. Inovasi diperlukan pada produk tas anyaman agar usaha kerajinan tas anyaman berkembang. Inovasi yang dikembangkan usaha kerajinan tas anyaman ini dengan membuat berbagai macam model tas seperti model tas

anyaman souvenir, tas anyaman sedang, tas anyaman besar, tas anyaman buka tutup, dan tas anyaman jumbo. Selain membuat tas anyaman dengan berbagai model kerajinan tas anyaman juga memadukan berbagai warna dalam satu tas. Dimana yang awalnya menggunakan satu warna dalam pembuatan tas memadukan 2 sampai 3 warna dalam satu buah tas. Perpaduan warna dalam satu buah tas anyaman ini juga tergantung pihak pembeli jika pihak pembeli menginginkan perpaduan warna pada tas anyaman pihak pengrajin juga membuat pesanan sesuai warna yang diinginkan.

Selain pendampingan membantu mencari inovasi berbagai model dan memberikan kebebasan kepada pengrajin untuk berinovasi. Pendampingan juga dilakukan dengan cara membantu memilih kualitas bahan baku sebagai upaya untuk pengembangan usaha kerajinan tas anyaman agar dapat bersaing dipasaran. Dalam hal ini Kerajinan tas anyaman ini menjaga kualitas produk dengan menggunakan bahan yang bagus. Penggunaan bahan yang bagus juga sangat diperlukan supaya para konsumen tidak kecewa ketika membeli tas anyaman. Untuk kualitas bahan nya sendiri terdiri dari berbagai jenis bahan sesuai dengan tingkat kualitas bahan mulai dari bahan kaca A, kaca B, embos polos, dan embos lurik. Untuk bahan yang menggunakan kaca A kualitas bahan bagus, lebih kaku dan biasanya bahan dengan kualitas ini memiliki warna yang bening. Bahan yang menggunakan kaca B biasanya kualitas bahannya agak lentur dan warnanya buram. Bahan

yang menggunakan plastik embos polos dan lurik kualitas sama yaitu bahan lebih lentur sehingga mudah dibuat dan biasanya untuk jenis bahan ini digunakan untuk membuat souvenir, karena souvenir ukuran kecil sehingga membutuhkan bahan yang mudah dibentuk.

b. Strategi Lokasi

Berdasarkan hasil pemaparan data diatas tadi pendampingan yang dilakukan pihak BUMDes Sukoraharjo terhadap usaha kerajinan tas anyaman agar usaha berkembang membantu mencari lokasi yang strategis. Dimana lokasi usaha kerajinan tas anyaman beralamat di Dusun temon, RT/RW 4/2, Desa Sukorejo, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung. Pemilihan lokasi yang strategi bertujuan untuk memperlancar keuangan dan sebagai komunikasi. Selain itu usaha kerajinan tas anyaman ini dalam menentukan lokasi usaha juga mempertimbangkan berbagai hal seperti lokasi yang mudah dijangkau oleh masyarakat, tersedianya sarana dan prasarana, dekat dengan jalan raya dan sekitar dengan rumah penduduk.

c. Strategi Harga

Dalam penetapan harga pendampingan yang dilakukan pihak BUMDes Sukoraharjo terhadap usaha kerajinan tas anyaman ini mencari informasi terkait harga tas anyaman yang berlaku di pasaran. Sehingga usaha kerajinan tas anyaman dapat menetapkan harga yang standar dan sedikit terjangkau bagi masyarakat selaras dengan jenis bahan yang dipesan oleh konsumen. Yang mana harga yang ditetapkan

pada usaha kerajinan tas anyaman sebanding dengan kualitas bahan baku yang digunakan untuk membuat tas anyaman. Semakin bagus kualitas bahan yang digunakan biasanya harganya pun mahal. Selain harga yang standar sesuai dengan kualitas bahan yang dipakai, usaha kerajinan tas anyaman juga memberikan diskon dari harga katalog kepada pembeli apabila membeli tas anyaman dalam jumlah skala besar. Perbedaan harga sekitar Rp. 3.000 ,- hingga Rp. 5.000,- dari harga katalog.

d. Strategi Promosi

Pendampingan yang dilakukan oleh pihak BUMDes Sukoraharjo terhadap usaha kerajinan tas anyaman agar usahanya dikenal oleh masyarakat luas dengan cara membantu mempromosikan produk. Promosi ini bertujuan sebagai upaya dalam pengembangan usaha tanpa adanya promosi usaha tidak dapat berkembang karena melalui promosi dapat menyebarluaskan produk usaha sehingga dikenal masyarakat luas. Pendampingan BUMDes Sukoraharjo dalam mempromosikan usaha kerajinan tas anyaman, sebagai berikut:

1) Promosi melalui media dari mulut ke mulut

Awal mulanya pendampingan BUMDes Sukoraharjo dalam promosi usaha kerajinan tas anyaman secara langsung dari mulut ke mulut atau yang disebut dengan *word of mouth*. Bersamaan dengan perkembangan zaman dan penggunaan teknologi sudah mulai canggih usaha kerajinan tas anyaman ini sampai sekarang masih

melakukan promosi dari mulut ke mulut. Promosi melalui media dari mulut ke mulut dilakukan dengan cara menawarkan produk kepada konsumen karena kualitas produk bagus, harga terjangkau dan dapat request model pada akhirnya sampai sekarang masih ada yang pesan.

2) Melalui media sosial

Selain pendampingan promosi dari mulut ke mulut terhadap usaha kerajinan tas anyaman ini juga menggunakan media sosial sebagai perantara pemasaran. Walaupun media sosial yang digunakan bukan akun khusus terkait tentang tas anyaman. Media sosial yang digunakan oleh kerajinan tas anyaman dalam memperkenalkan produknya melalui update story di instagram dan upload gambar tas anyaman di instastory whatsapp akun milik pribadi.

Walaupun pemasaran masih menggunakan media dari mulut ke mulut dan media sosial setiap tahunnya penjualan kerajinan tas anyaman mengalami peningkatan yang signifikan.

3. Kontribusi BUMDes Sukoraharjo Bagi Perekonomian Melalui Kerajinan Tas Anyaman

Pendiriaan usaha tentunya dapat membawa dampak yang baik bagi masyarakat sekitar. Dimana kontribusi BUMDes Sukoraharjo bagi perekonomian melalui tas anyaman yaitu adanya usaha tas anyaman ini diharapkan mampu membantu peningkatan ekonomi ibu-ibu rumah

tangga, menambah keahlian dan skill bagi ibu-ibu rumah tangga yang tidak hanya masak dan memomong anak dengan adanya usaha ini dapat menolong ekonomi keluarganya. Adanya skill yang dimiliki oleh ibu-ibu rumah tangga tentunya memiliki nilai tambah. Adanya nilai tambah bagi ibu-ibu rumah tangga tentunya dapat menolong suami mencari pendapatan tambahan.

Selain itu kontribusi tas anyaman dalam perekonomian yaitu mengurangi pengangguran khususnya ibu-ibu rumah tangga sehingga ibu-ibu rumah tangga memiliki penghasilan sendiri dan tidak terlalu bergantung pada suami. Dimana yang awalnya ibu-ibu rumah tangga tidak mempunyai pekerjaan dengan adanya usaha ini ibu rumah tangga mempunyai pekerjaan sampingan. Proses pengerjaan kerajinan tas anyaman ini dapat dilakukan di rumah masing-masing pengrajin sehingga proses pengerjaannya dapat dilakukan ketika ada waktu kosong.