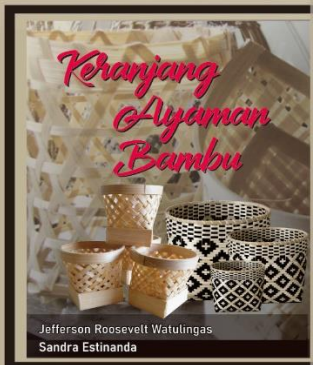




Keranjang Ayaman Bambu+



Konon generasi zaman old lebih mengagumkan dibanding generasi zaman now. Dahulu kala, nenek moyang lebih jeli menggunakan bambu sebagai produk kerajinan untuk keperluan rumah tangga, seperti peralatan dapur, tempat makan dan minum, serta rak-rak maupun dinding dan atap untuk rumah berbahan dasar bambu dan anyaman daun lontar.

Buku ini menjelaskan tentang bagaimana Cara membuat aneka anyaman dari Bambu

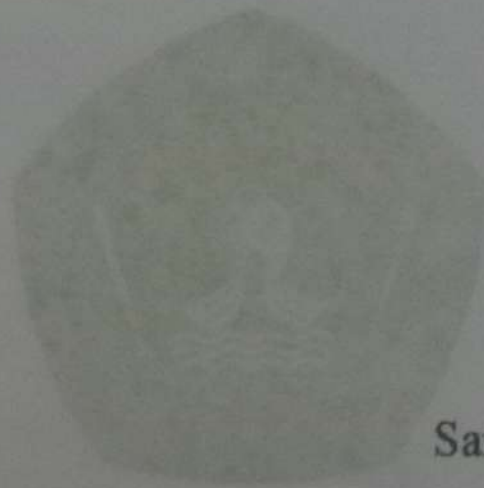


Keranjang Ayaman Bambu

Jefferson Roosevelt Watulingas
Sandra Estinanda

Lembar Identitas Dan Pengesahan

1. Judul : Keranjang Anyaman Bambu
2. Nama Penulis : Drs. Jefferson Roosevelt Watulingas, M.M



Samarinda, September 2021

Mengetahui

Dekan FKIP UNMUL,



Prof. Dr. H. M. H. Amir Masruhin, M.Kes
NIP. 19601027 198503 1003

Penulis

Drs. J. R. Watulingas, M.M
NIP. 19630111 198803 1006

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat bimbingan dan karunia-Nya maka dapatlah penulis menyusun buku tentang kewirausahaan, yang berjudul “Keranjang Anyaman Bambu”

Kepada semua pihak yang telah membantu penulisan buku kewirausahaan ini, kami ucapkan terima kasih semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan imbalan yang sesuai.

Dalam penulisan buku ini, kami menyadari kekurangan dan kelemahan, baik dalam segi teknik maupun obyektifitas hasil penulisan buku.

Untuk itu, saran dan kritik positif dari pembaca sangat kami harapkan. Kiranya buku ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan yang lain khususnya bagi penulis sendiri.

Samarinda, September 2021

Penulis

Daftar Isi

Halaman judul.....	i
Lembar Identitas Dan Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv
Daftar Gambar	v
Apakah Kewirausahaan Itu ?	1
Sifat Wirausahawan	11
Tujuan Berwirausaha	16
Produk Wirausaha	18
Anyaman	22
A. Anyaman.....	22
B. Jenis-Jenis Anyaman.....	31
C. Produk Anyaman.....	33
D. Cara Pembuatan	35
Pemasaran	42
A. Produksi.....	42
B. Pemasaran	45
C. Target Pasar	49
Daftar Pustaka	55

Daftar Gambar

Gambar 1.....	5524
Gambar 2.....	25
Gambar 3.....	26
Gambar 4.....	27
Gambar 5.....	28
Gambar 6.....	28
Gambar 7.....	29
Gambar 8.....	29
Gambar 9.....	30
Gambar 10.....	31
Gambar 11.....	34

Apakah Kewirausahaan Itu ?

Di era ekonomi digital seperti sekarang ini, kewirausahaan atau *enterpreneurship* adalah salah satu kata yang sering kita dengar. Secara sederhana kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk menciptakan visi, inovasi dan melihat suatu peluang di masa datang.

Kewirausahaan adalah salah satu proses dalam melakukan pekerjaan sesuatu yang baru dilakukannya atau kreatif yang sangat berbeda dengan yang lainnya, karena ini memberikan salah satu manfaat yang sangat lebih.

kewirausahaan adalah suatu dari keberanian tersebut, hanya untuk menciptakan atau upaya yang lainnya. Dan bisa untuk memenuhi kebutuhan hidup yang dia lakukan dengan seseorang lainnya.

Sepertinya dari dasarnya dalam kemampuan tersebut hanya dengan memanfaatkan dari segala potensi yang lainnya ia miliknya, hanya untuk mencapai hasil dari sesuatu yang sangat bermanfaat untuk dirinya sendiri atau orang lain.

Kewirausahaan merupakan salah satu sebuah dari proses dalam melakukan perubahan ide yang bisa menjadi kesempatan komersial dan hanya untuk menciptakan nilai harga.

Pengertian kewirausahaan pendapat dari ahmad sanusi pada tahun 1994 kewirusahaan merupakan nilai yang akan diwujudkan dalam perilaku yang akan dijadikan sumber daya yang lainnya, atau tenaga pergerakan, tujuan, siasat, kiat, proses dan untuk mencapai hasil bisnis.

Pengertian dari kewirausahaan pendapat dari bapak Soeharto Prawiro pada tahun 1997 ini salah satu nilai yang sangat dibutuhkan hanya untuk memulai usaha dan untuk mengembangkan usaha mereka atau yang lainnya.

Pengertian wirausaha adalah salah satu pendapat dari siswanto sudormo pada waktu tahun 1989 entrepreneurship atau kewirausahaan merupakan segala sesuatu yang sangat penting untuk mengenai seorang yang mempunyai wirausahaannya. Yaitu dia yang mempunyai sifat dalam bekerja keras dan untuk berkorban, untuk memutuskan dari segala daya, dan ia pun sangat berani dalam mengambil keputusan atau resiko yang lainnya hanya untuk mewujudkan gagasannya.

enterpreneur atau kewirausahaan salah satu orang yang mempunyai kemampuan tersendiri hanya untuk melihat dari kesempatan bisnis dari sumber yang dikumpulkannya. Karena sumber tersebut akan dibutuhkan untuk mengambil keuntungan dari padanya, serta untuk mengambil tindakan yang sangat tepat hanya untuk memastikan keberhasilan dengan yang lainnya.

wirausaha atau enterpreneur salah satu orang yang ingin mengambil resiko yang sudah diperlukan untuk mengorganisasikan atau untuk mengelola suatu bisnis dari mereka yang akan menerima balasan atau jasa lainnya.

entrepreneur atau wirausaha merupakan salah satu orang yang mempunyai atau yang melakukan kemampuan tentang koordinasi terhadap organisasi atau pengawasan yang sangat tepat. Karena salah satu wirausaha mempunyai pengetahuan yang cukup dalam dan sangat luas terkait lingkungan usahanya, hanya untuk mengelola jumlah modal dan untuk menghadapi ketidakpastian hanya untuk meraih keuntungan tersendiri.

Kewirausahaan merupakan suatu sikap atau kemampuan untuk membuat atau menciptakan sesuatu yang baru yang bernilai dan bermanfaat bagi dirinya serta orang lain. Adapun orang yang memiliki semangat, sikap perilaku dan kemampuan kewirausahaan disebut dengan wirausaha

Menurut Suparman Sumahamijaya, Kewirausahaan adalah sebuah kemampuan dalam berpikir secara kreatif dan melakukan inovasi. Pikiran kreatif dan inovasi ini merupakan dasar dan juga sumber penggerak sehingga dapat digunakan sebagai tumpuan dalam menghadapi tantangan di depan. Menurut S Wijandi, Menurut beliau ke merupakan *sebuah sifat*. Sifat berani dalam mengambil resiko.

Kedua pengertian ini merupakan dasar dari pengertian dari kewirausahaan itu sendiri. Jika digabung, kewirausahaan merupakan sebuah pikiran dan juga sifat. Pikiran dimana seorang wirausahawan dapat mencari inovasi dengan pikiran kreatifnya serta sikap berani dalam mengambil keputusan dan juga memulai.

Jika sebuah pikiran kreatif tidak dibarengi dengan adanya keberanian untuk mengambil tindakan untuk memulai sebuah kewirausahaan, maka kewirausahaan juga tidak akan terjadi, begitu juga dengan sebaliknya.

Untuk menjadi seorang wirausahawan, maka ada proses yang perlu anda ikuti. Seperti yang disebutkan sebelumnya bahwa kewirausahaan merupakan pikiran yang kreatif dan juga sikap berani dalam mengambil tindakan.

Seseorang yang berani mendirikan usaha adalah orang yang mengerahkan sumber daya. Upaya untuk memaksimalkan sumberdaya tersebut adanya rancangan, ide, inovasi, proses, pengendalian dan tujuan. Peluang usaha sangat banyak tergantung bidang apa yang ingin di tekuni. Mendirikan usaha juga ada resiko yang perlu di pertimbangkan dengan baik. Kerena itu akan menjadi ancaman bagi mereka pengusaha.

Seseorang yang memiliki sifat kewirausahaan adalah orang-orang yang berjiwa dagang. Memiliki kemampuan mengelolah

uang dan memutar uang untuk memperbesar usahanya. Seorang wirausaha juga harus bersifat kreatif dan inovatif yang bisa di tuangkan dalam memenejemen usahanya.

Kewirausahaan adalah jiwa keberanian untuk memulai dari 0. Memulai adalah hal yang mudah tetapi bertahan dan berkembang lebih besar itulah yang sulit. Usaha pasti ada pasang surutnya sehingga seorang wirausaha di tuntut agar bisa menyelesaikan setiap permasalahan yang ada.

Usaha adalah kebebasan, banyak orang yang berbondong-bondong mendirikan usaha untuk memperbaiki perekonomian mereka. memiliki udah tidak perlu berpendidikan tinggi hanya perlu belajar teori dan mempraktekannya.

Usaha apa yang bagus? Usaha yang di jalankan dengan niat dan tekun. Mendirikan usaha perlu modal yang cukup untuk bisa mendirikan toko. Seiring waktu maka akan bertambah cabang dan menghasilkan keuntungan yang besar.

Meski kedua hal ini saling bergantung, tapi yang penting pertama harus dilakukan adalah cara untuk mendapatkan ide kreatif. Mendapatkan ide kreatif merupakan proses pertama dalam berjalannya kewirausahaan. Untuk mendapatkan ide kreatif ini, maka berikut ini adalah proses yang perlu dilakukan :

1. Mencari Masalah dan Peluang

Sebuah ide kreatif dan inovatif hanya bisa mendapatkan perhatian jika ada sebuah masalah yang mendasar dalam masyarakat. Masalah mendasar inilah yang nantinya akan menjadi sebuah peluang.

Jika ada masalah pastinya banyak orang yang ingin mencari penyelesaiannya. Jika anda menawarkan penyelesaian untuk masalah ini, maka peluang besar untuk kemajuan kewirausahaan anda akan terbuka lebar.

Oleh karena itu jika anda ingin memulai kewirausahaan mulai cari masalah dalam masyarakat yang mendasar sesuai dengan bidang yang anda tekuni lalu cari solusi dari masalah tersebut. Karena terkadang peluang itu tidak datang dengan sendirinya tapi harus dibuat.

2. Tentukan Besar Kecilnya Peluang

Agar kewirausahaan sukses, maka hal selanjutnya yang perlu diperhatikan adalah mengenai besar kecilnya peluang yang anda miliki. Ketika anda menemukan masalah, maka hal penting yang perlu dilakukan adalah mengetahui seberapa dalam masalah tersebut dan seberapa banyak orang yang merugi karena masalah tersebut.

Makin banyak yang mengalami masalah, maka makin besar peluang yang anda miliki. Selain itu untuk mengetahui besar kecilnya peluang ini anda juga perlu membuka diri pada

komunitas karena mereka bisa memberikan pandangan baik terhadap masalah yang ingin anda selesaikan

3. Perencanaan

Ketika peluang sudah terbentuk, maka hal lain yang perlu dilakukan adalah melakukan perencanaan. Perencanaan ini digunakan untuk mengetahui lebih lanjut mengenai usaha anda. Mulai segmen pasar, syarat produksi, rencana keuangan, organisasi dan juga hal-hal lain yang berhubungan dengan kebutuhan modal.

4. Mulai Mencari Sumber Daya

Setelah melakukan perencanaan dasar dalam usaha, maka anda perlu mulai melakukan pencarian sumber daya. Pencarian sumber daya ini dilakukan untuk mendapatkan sumber daya yang termurah guna produksi produk anda. Jika produk anda adalah jasa, carilah sumber daya manusia yang belum terampil dan bisa anda didik untuk mendapatkan modal yang lebih kecil.

5. Mulai Usaha

Jika semuanya sudah beres, maka mulailah melakukan usaha anda. Disinilah keberanian diperlukan. Keberanian dalam mengambil sikap dan resiko untung dan rugi di masa depan.

Kewirausahaan juga memiliki ciri-ciri yang menyebabkannya berhasil apa saja? Berikut alasannya:

1. Keyakinan

Salah satu ciri kewirausahaan yang berhasil adalah mengenai keyakinan. Seorang wirausahawan yang sukses akan yakin dengan produk yang dimilikinya. Hal ini disebabkan karena dalam pengambilan ide wirausahawan yang sukses sudah yakin betul bahwa produk yang dimilikinya akan laris di pasaran karena memberikan ide dan solusi untuk masalah dalam masyarakat.

2. Dekat dengan Kompetitor

Salah satu ciri kewirausahaan yang berhasil lainnya adalah mengenai kompetitor. Sebuah kewirausahaan yang baik adalah kewirausahaan yang mengetahui bagaimana kondisi dan apa yang ditawarkan oleh kompetitornya. Ia tidak meniru kompetitornya tapi mencari apa yang kurang darinya.

Oleh karena itu seorang pelaku kewirausahaan yang sukses pasti memiliki wawasan yang luas terlebih dalam bidang yang ia geluti karena ia perlu mengenal banyak produk kompetitor setelah mengamatinya.

3. Orientasi Masa Depan

Satu lagi ciri kewirausahaan yang sukses adalah mengenai orientasinya. Sebuah kewirausahaan yang sukses memiliki

orientasi ke masa depan bukan hanya apa yang akan laku dijual saat ini.

Bisnis dalam kewirausahaan yang sukses mempertimbangkan bagaimana popularitas produknya di masa depan dan juga kegunaan produknya di masa depan. Jadi jangan harap untuk berjualan es kepal milo untuk waktu yang lama dan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya ciptakan produk yang menguntungkan dan memiliki nafas bisnis yang panjang.

Keberhasilan terhadap wirausaha dengan melakukan kerja keras, teliti dalam membutuhkan waktu jangka panjang, ini merupakan yang mempunyai beberapa manfaat dari individu.

1. Memperoleh control atas kemampuan diri

dalam proses untuk mendirikan kegiatan usaha sampai suatu titik yang berhasil ini sangat memerlukan kerja yang sangat lama dengan mengambil risiko yang cukup.

Dalam jangka melakukan waktu panjang nanti akan terbentuk terhadap kemampuan hanya melakukan kontrol apa yang dikerjakan dan yang telah dilakukan pada kemampuan dalam diri wirausaha.

2. Memanfaatkan potensi dan melakukan perubahan

Banyak para wirausaha yang telah melakukan pekerjaan atau melakukan bisnis hanya melihat

kesempatan yang ada maupun ini prospek untuk masa depan. Karena kesempatan ini sangat cukup tinggi. Dalam perubahan kehidupan ini sangat cepat untuk mendorong banyak wirausaha dan untuk mencoba dalam menjalankan bisnis hanya sekedar mengukur dari kemampuan diri sendiri, tuntutan kehidupan atau kesempatan dalam melakukan pada perubahan ini.

3. Memperoleh finansial tanpa batas

Maupun ini dari keuntungan finansial terkadang hanya bukan motivasi utama dalam melakukan kegiatan untuk usaha, akan tetapi dari keuntungan finansial akan menjadi faktor yang terpenting dalam menggunakan secara langsung dalam hidup usaha atau pertumbuhan.

Maupun ini dari keuntungan finansial terkadang hanya bukan motivasi utama dalam melakukan kegiatan untuk usaha, akan tetapi dari keuntungan finansial akan menjadi faktor yang terpenting dalam menggunakan secara langsung dalam hidup usaha atau pertumbuhan.

Sifat Wirausahawan

Terdapat beberapa sifat yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Akan diuraikan dibawah ini:

1. Percaya Diri

Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rokhaninya. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif, dan kritis, emosionalnya stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam

2. Berorientasi pada tugas dan hasil

Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise. Kita akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang kita kerjakan adalah halal

3. Pengambilan resiko

Wirausaha penuh resiko dan tantangan, seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku dan sebagainya. Namun semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan

4. Kepimpinan

Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahan, ia harus bersifat responsive

5. Keorisinilan

Yang dimaksud orisinal di sini ialah I tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinal, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinal tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru atau reintegrasi dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru

6. Berorientasi ke masa depan

Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan

7. Kreativitas

Menurut Conny Setiawan (1984:8), kreativitas diartikan sebagai kemampuan untuk menciptakan suatu produk baru. Produk baru artinya tidak perlu seluruhnya baru, tapi dapat merupakan bagian-bagian produk saja. Contoh: Seorang wirausaha membuat berbagai kreasi dalam kegiatan usahanya, seperti susunan barang, pengaturan rak pajangan, menyebarkan brosur promosi dsb.

Jadi kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau melihat hubungan-hubungan baru antara unsure, data, variable; yang sudah ada sebelumnya

8. Konsep 10D dari Bygrave

- ✓ Dream, Seorang wirausaha mempunyai visi bagaimana keinginannya terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya dan yang paling penting adalah dia mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impian tsb.
- ✓ Decisiveness, Seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Kecepatan dan ketepatan dia mengambil keputusan adalah merupakan factor kunci (key factor) dalam kesuksesan bisnisnya.
- ✓ Doers, Seorang wirausaha tidak mau menunda-nunda kesempatan yang dapat di manfaatkan.
- ✓ Determination, Seorang wirausaha dalam melaksanakan kegiatannya memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi dan tidak mau menyerah, walaupun dia dihadapkan pada halangan atau rintangan yang tidak mungkin diatasi.
- ✓ Dedication, Dedikasi seorang wirausahawan sangat tinggi, semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata-mata untuk kegiatan bisnisnya.
- ✓ Devotion, Devotion berarti kegemaran atau kegila-gilaan. Hal inilah yang mendorong dia mencapai keberhasilan yang sangat efektif untuk menjual

produk yang ditawarkannya, karena seorang wirausahawan akan mencintai pekerjaan bisnisnya.

- ✓ Details, Seorang wirausahawan akan selalu memperhatikan factor-factor kritis. Dia tidak akan mengabaikan factor-factor kecil tertentu yang dapat menghambat kegiatan usahanya.
- ✓ Destiny, Seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya
- ✓ Dollars, Wirausahawan tidak sangat mengutamakan kekayaan, motivasinya bukan memperoleh uang, akan tetapi uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya.
- ✓ Distribute, Seorang wirausahawan bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang-orang kepercayannya, yaitu orang-orang yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.

9. Beberapa kelemahan wirausaha

Indonesia Kelemahan tersebut adalah:

- ✓ Sifat mentalitet yang meremehkan mutu
- ✓ Sifat mentalitet yang suka menerabas
- ✓ Sifat tak percaya kepada diri sendiri
- ✓ Sifat tak berdisiplin murni



Sifat mentalitet yang suka mengabaikan tanggung jawab yang kokoh

Masyarakat kita begitu cepat ingin menikmati waktu santai walaupun penghasilannya belum begitu tinggi.

10. Pemanfaatan waktu

Ada waktu untuk bekerja, ada waktu untuk santai. Tapi seyogyanyalah kita menggunakan waktu lebih banyak untuk kegiatan produktif. Bagi wirausahawan hari libur tidak banyak, bahkan mereka menganggap hari libur sebagai peluang bisnis, mereka tidak libur, tapi melayani kebutuhan masyarakat yang sedang berlibur. Seorang wirausahawan sejati adalah seorang yang dapat bekerja dalam satu tim, bias mempercayai orang lain, tidak bekerja sendiri, one-man show

Bagi wirausahawan, tentu pembicaraan lebih focus pada bisnis, mana ancaman, yang harus dihindarkan, dan mana peluang yang dapat dimanfaatkan, bertukar pikiran dengan relasi adalah bahan pembicaraan utama para pelaku bisnis.

Tujuan Berwirausaha

Tujuan yang seharusnya dimiliki oleh seorang wirausaha yaitu:

1. Meningkatkan jumlah para wirausaha yang berkualitas
2. Mewujudkan kemampuan dan juga kemantapan para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat
3. Meningkatkan semangat sikap, perilaku, dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat yang mampu, handal, dan unggul
4. Meningkatkan kesadaran serta 'orientasi Kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat
5. Berusaha atau bertekad dalam meningkatkan jumlah para wirausaha yang baik dengan kata lain ikut serta dalam mengadani manusia manusia calon wirausaha untuk membangun jaringan bisnis yang lebih baik
6. Berperan dalam mewujudkan kemampuan para wirausaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat dan Negeranya
7. Berperan serta dalam menumbuhkan dan mengembangkan kesadaran serta orientasi kewirausahaan yang kokoh.
8. Menyebar luaskan dan membuat budaya ciri ciri kewirausahaan disekitarnya terutama dalam masyarakat

9. Meningkatkan kualitas dengan bentuk inovasi dan kreasi agar tercipta dinamika dalam kewirausahaan atau dunia bisnis sehingga kemakmuran dapat tercapai.

Produk Wirausaha

Produk adalah sesuatu yang anda hasilkan atau miliki dan kemudian dapat anda jual dan pasarkan. Produk yang unik tentu saja akan mendapatkan kemungkinan untuk dapat laku lebih banyak di pasaran daripada produk yang biasa-biasa saja.

Terdapat beberapa tips yang dapat anda pakai untuk menentukan produk/ layanan yang bisa anda jual di pasaran:

1. Ikuti Hobi atau Passion Anda Sendiri

Apabila produk dari bisnis adalah berdasarkan passion (kesenangan atau kegemaran) yang anda miliki, anda akan merasa senang dalam menjalankan bisnis tersebut. Akibatnya anda akan sangat mengetahui setiap ilmu dan seluk beluk dari produk yang anda jual. Ini akan mempermudah anda untuk menjual ke pasar karena anda bisa menunjukkan ke konsumen bagaimana senangnya dan ahlinya anda dalam mengetahui produk anda sendiri.

Saat bisnis sedang mengalami penurunan, penurunan semangat untuk berbisnis pun biasanya terjadi. Namun biasanya penurunan semangat ini tidak akan terlalu terasa apabila anda menyenangi produk anda sendiri. Anda akan tetap menjalankannya dengan semangat karena anda suka.

2. Ikuti kebutuhan pasar

Bisnis yang ramai biasanya adalah bisnis yang dapat menjawab kebutuhan pasar. Anda bisa mempelajari apa yang pasar butuhkan, lalu anda buat produk / layanan yang dapat menjawab kebutuhan itu. Contoh yang paling mudah adalah makanan, setiap orang butuh makan oleh karena itu biasanya menjual produk makanan cukup mudah.

Tapi perlu diingat bahwa menjual produk yang menjadi kebutuhan pasar berarti bisa jadi anda mempunyai banyak kompetitor, kecuali bila anda memnghasilkan produk / layanan kebutuhan pasar yang belum terjawab. Ketika menemui kompetitor maka di situ anda harus mulai menambahkan nilai tambah kepada bisnis anda agar konsumen lebih memilih anda ketimbang kompetitor.

3. Pelajari kemungkinan ketersediaan produk, bahan baku, atau sumber daya

Produk / layanan yang dijual haruslah tersedia. Bila anda menjual produk / layanan yang tidak bisa dibeli oleh konsumen, konsumen tentu tidak akan membeli ke tempat anda. Pelajari kemungkinan ketersediaan produk, bahan baku, atau sumber daya bisnis anda. Anda harus memastikan konsistensi ketersediannya sehingga anda bisa terus berjualan dengan baik. Untuk itu, anda harus mencari supplier yang handal dan telah terbukti mampu memasok kebutuhan jualan anda secara kontiniu.

4. Pelajari berbagai bisnis beserta masing-masing model bisnisnya

Pernahkah anda berfikir bagaimana sebuah bisnis mendapatkan keuntungan? bagaimana mendapat supply produk yang teratur? apa nilai tambah yang ia berikan? Apabila anda sudah berfikir ke arah sana, berarti anda telah memikirkan sebuah model bisnis suatu perusahaan.

Dengan mempelajari model bisnis sebuah perusahaan anda akan semakin paham bagaimana sebuah produk dapat menjadi motor sebuah bisnis. Mungkin anda ingin mempelajari model bisnis berbagai perusahaan untuk mendapatkan inspirasi tentang produk / layanan yang bisa anda tawarkan ke pasar.

5. Buat contoh produk dan ukur minat pasar

Dengan membuat contoh produk anda bisa melakukan testing pasar dalam skala yang minimal. Apabila produk anda diminati dan order dari konsumen terus bertambah, berarti produk anda bisa dikatakan berhasil dan anda bisa saja siap untuk melangkah ke tahapan bisnis berikutnya. Bila tidak, cobalah terus untuk membuat produk yang bisa diminati pasar.

Pada dasarnya menentukan produk untuk bisnis adalah menentukan produk yang anda senangi, mampu anda pastikan ketersediaannya, dan mampu diserap oleh pasar

dengan baik. Bila anda telah menentukan produk yang akan dijual, mungkin ini saatnya anda harus mencoba mendatangkan pelanggan lebih banyak ke bisnis anda.

Karena hal diatas saya membuat produk berupa keranjang anyaman bambu yang berguna untuk kebutuhan rumah tangga. Dengan harapan produk wirausaha saya bisa berkembang dengan baik dan dapat laris di pasaran.

Anyaman

A. Anyaman

Seni anyaman adalah proses menyilangkan bahan-bahan daripada tumbuh-tumbuhan untuk dijadikan satu rumpun yang kuat dan boleh digunakan. Bahan-bahan tumbuhan yang boleh dianyam ialah lidi, rotan, bambu, akar, buluh, pandan, mengkuang, jut dan sebagainya. Bahan ini biasanya mudah dikeringkan dan lembut.

Motif anyaman adalah bukti kekayaan tradisi Indonesia. Motif anyaman muncul karena adanya seni menganyam bamboo akan menjadi barang-barang kerajinan. Kerajinan anyaman bamboo akan menghasilkan yang berbeda. Semua motif yang muncul tergantung dari bentuk anyaman bamboo yang dibuat. Keahlian menganyam disebut sebagai keahlian asli orang melayu. Pendapat ini diperkuat dengan ditemukannya tembikar dan tempat tinggal yang terbuat dari anyaman.

Sejarah anyaman di Indonesia, merupakan masalah yang masih diperdebatkan sampai sekarang. Ada 2 teori mengenai awal mula masuknya keahlian menganyam di Nusantara. Teori pertama adalah menganyam merupakan keahlian asli dari orang melayu termasuk Indonesia, teori ini diperkuat dengan ditemukannya tempat tinggal dan tembikar

yang terbuat dari anyaman. Hal ini tidak dimiliki di daerah lainnya, ada beberapa fakta mengenai.

1. Pada jaman dahulu anyaman merupakan pekerjaan para wanita, dan bukan sebagai mata pencaharian, namun sebagai pengisi waktu senggang.
2. Seseorang wanita dianggap tidak mempunyai sifat kewanitaan yang lengkap jika dia tidak mahir dalam seni anyaman.
3. Anyaman dahulu hanya alat untuk kegunaan sendiri atau sebagai hadiah, dan sebagai kemasan sebagai hantaran saat berkunjung pada sahabat atau keluarga.
4. Beberapa anyaman dibuat dengan bentuk yang sangat besar, yang digunakan sebagai alat saat bepergian untuk menyimpan pakaian barang dagangan, serta pada jaman penjajahan digunakan untuk menyimpan senjata yang akan diselundupkan.

Menurut sejarah, para pengikut Sunan Gunung Jati mengajarkan berbagai kerajinan tangan untuk menarik minat masyarakat untuk memeluk Islam, ternyata dengan cara ini perkembangan Islam sangat pesat hingga tersebar di Jawa Tengah dan Jawa Barat. Ki Tegalmantra (murid Sunan

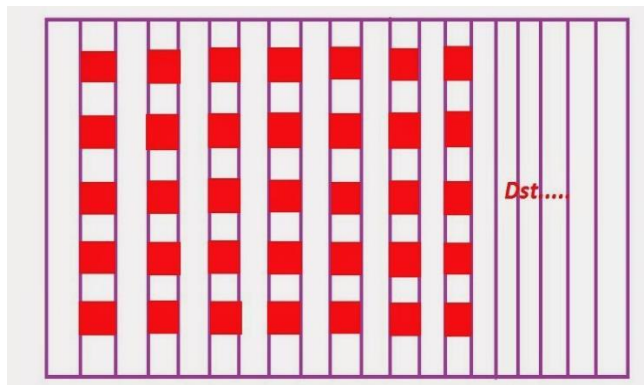
Gunung Jati) yang telah mengajarkan teknik anyam-anyaman kepada masyarakat Cirebon.

Bahkan Desa Tegelmantra dan Tegalwangi tempat dimana Ki Tegelmantra menyebarkan agama Islam, dikenal sebagai sentra industri kerajinan anyaman terbesar di Jawa. Di daerah Jawa Barat daerah Rajapolah, Tasikmalaya, dan Garut merupakan penghasil dari kerajinan anyaman yang dikenal oleh wisatawan domestik dan internasional.

Terdapat beberapa teknik yang bisa digunakan untuk menganyam

1. Anyaman Tunggal

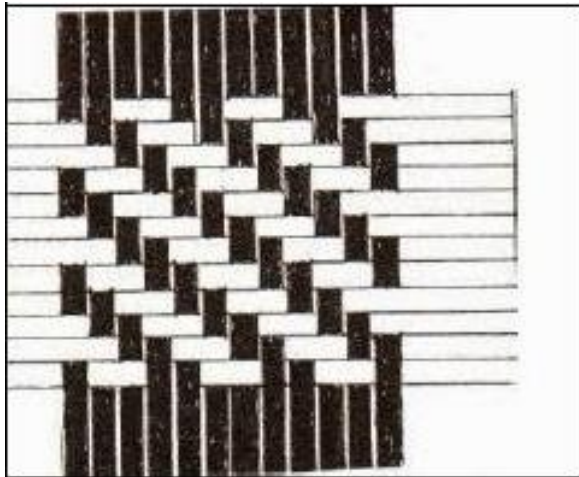
Teknik anyaman tunggal adalah teknik di mana bambu dianyam satu-satu (secara tunggal). Teknik ini digunakan untuk membuat benda-benda seperti saringan, tampan, cerangka, dan lain-lain.



Gambar 1 Anyaman Tunggal

2. Anyaman Bilik

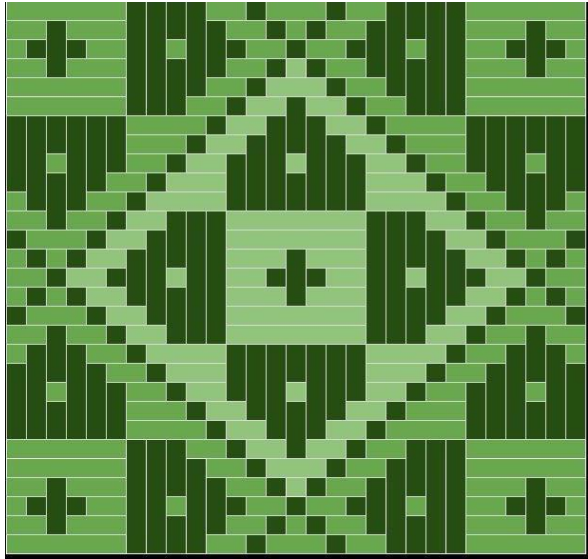
Teknik anyaman bilik adalah teknik di mana bambu dianyam secara silang berurutan (dua-dua). Teknik ini digunakan untuk membuat benda-benda seperti bilik, nyiru, dan lain-lain.



Gambar 2 Anyaman bilik

3. Anyaman Teratai

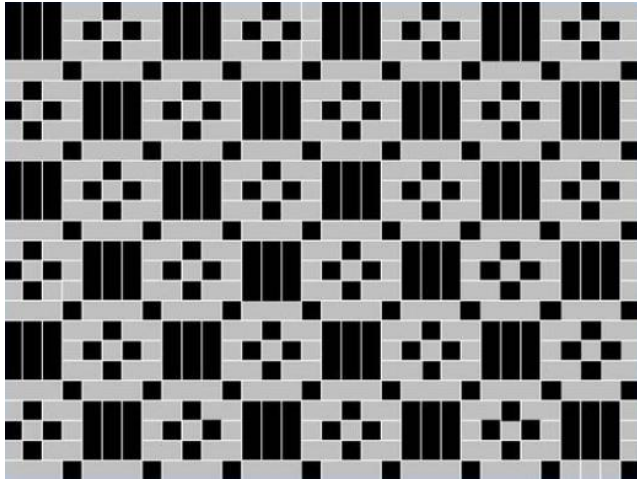
Teknik anyaman teratai membuat kerajinan anyam yang dibuat memiliki bentuk akhir yang artistik dan indah. Biasanya teknik unik ini digunakan dalam membuat bilik, agar bilik terlihat lebih indah dan menarik.



Gambar 3 Anyaman Bunga tertarai

4. Anyaman Bunga Cengkih

Teknik anyaman seperti ini dapat dijumpai pada benda-benda seperti kipas, kecempoh atau tolak, sangku, dan lain-lain.

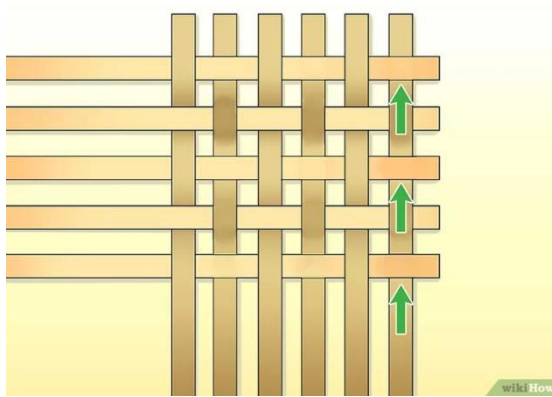


Gambar 4 Anyaman bunga cengkih

Motif anyaman bambu juga didapat dari teknik anyaman yang berbeda-beda. Teknik anyaman terdiri dari beberapa jenis, yaitu :

1. Anyaman Tegak

Pada teknik ini lusi tegak lurus dengan penganyam, sedangkan pakan sejajar dengan orang yang menganyam.



Gambar 5 Anyaman Tegak

2. Anyaman Serong

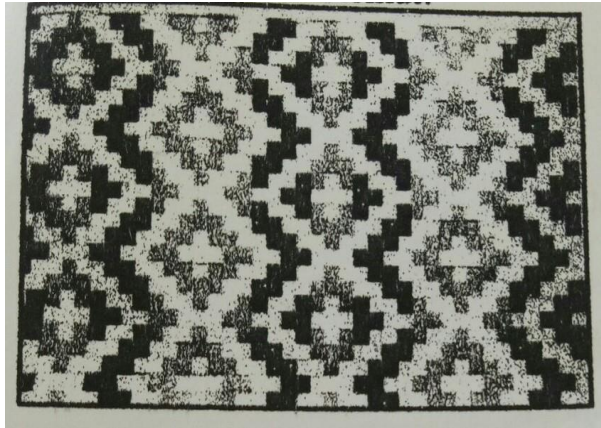
Pada teknik ini lusi dan pakan terletak tegak lurus. Letaknya menyimpang 45 derajat ke kanan dan kiri orang yang menganyam. Untuk membedakannya digunakan istilah irka (iratan ke kanan) dan irki (iratan ke kiri).



Gambar 6 Anyaman Serong

3. Anyaman Kombinasi

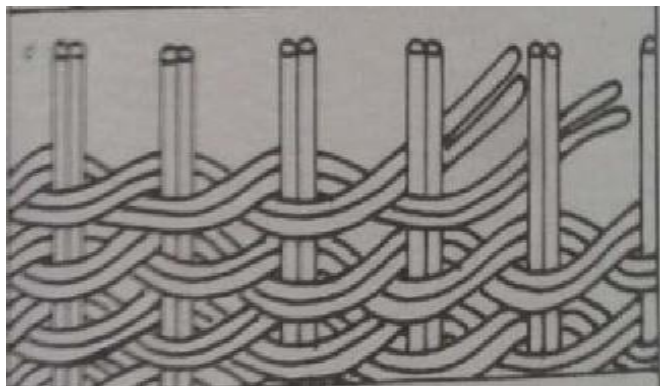
Teknik ini adalah kombinasi antara anyaman serong dan anyaman tegak



Gambar 7 Anyaman Kombinasi

4. Anyaman Membelit

Teknik ini dilakukan dengan membelitkan lusi dan pakan secara bergantian



Gambar 8 anyaman membelit

5. Anyaman Pita

Teknik ini membuat sifat anyaman memanjang dan dibuat membentuk jalur pita



Gambar 9 anyaman pita

6. Anyaman Melingkar

eknik ini menjadikan lusi sebagai jari-jari lingkaran. Sedang pakan berbentuk melingkar dari pusat ke luar.



Gambar 10 Anyaman Melingkar

B. Jenis-Jenis Anyaman

Berikut ini terdapat beberapa jenis-jenis seni kerajinan anyaman, terdiri atas:

- ✓ Anyaman Mengkuang, Daun mengkuang Tikar, tudung salji, bekas pakaian dan lain-lain.
- ✓ Anyaman pandan, Daun pandan duri Tikar sembahyang, hiasan dinding,
- ✓ Anyaman Buluh Jenis-jenis buluh yang sesuai Bakul, bekas pakaian, nyiru, beg dan lain-lain.
- ✓ Anyaman Rotan, Rotan yang telah diproses Bakul, bekas pakaian, tempat buaian anak dan lain-lain.

- ✓ Anyaman Lidi, Lidi kelapa Lekar, bekas buah, bekas telur.
- ✓ Anyaman ribu-ribu, Paku pakis ribu-ribu. Tempat tembakau, bekas sirih terbus, bakul, bekas seba guna dan lain-lain.

Pemilihan bahan untuk berkarya kerajinan anyaman perlu memperhatikan fungsi dan keindahan benda yang akan dibuat. Dalam pemilihan bahan yang tidak tepat dapat menyebabkan benda anyaman mudah rusak. Benda anyaman mungkin juga tidak indah, dan tidak aman untuk digunakan. Sebagai contoh untuk membuat keranjang dan bakul dipilih bahan bambu, karena selain kuat bambu juga mudah untuk dibentuk.

Benda anyaman mungkin juga tidak indah dan tidak aman untuk digunakan. Sebagai contoh untuk membuat keranjang dan bakul dipilih bahan bambu, karena selain kuat bambu juga mudah dibentuk. Bambu bersifat lunak, mudah dihaluskan dengan pisau atau ampelas. Oleh karena itu, keranjang dan bakul bambu aman digunakan, kuat dan indah. Bayangkan jika keranjang dan bakul nasi dibuat dari daun kelapa atau kertas. Walaupun keranjang atau bakul nasi tersebut terlihat indah tetapi tidak dapat digunakan karena tidak kuat.

C. Produk Anyaman

Perkembangan ide kreatif yang didorong oleh semakin beragamnya kebutuhan, para pengrajin melakukan berbagai inovasi dalam produk anyamannya. Berikut ini beberapa jenis produk dari perkembangan produk anyaman.

1. Lampion

Anyaman lampion merupakan seni anyaman tiga dimensi dan termasuk anyaman buluh (bamboo atau aur). Bulu merupakan salah satu jenis spesies rumput, seperti ilalang, dan jagung.

2. Kata

Kata merupakan keranjang yang dianyam dari daun kelapa yang dilengkapi dengan tali pikulan untuk digunakan untuk membawa hasil ladang. Kata ini merupakan seni anyaman tiga dimensi terapan. Kata terdiri atas beberapa jenis antara lain kata mapa, kata kowe, dan kata manu

3. Tikar

Tikar merupakan anyaman yang paling banyak ditemui dan dianyam dengan menggunakan daun lontar atau daun pandan. Penggunaannya sebagai alat tidur dan tikar yang berukuran besar digunakan

untuk menjemur padi. Selain itu, tikar juga digunakan sebagai alas tempat duduk bagi tamu.

4. Pembatas dinding

Pembatas dinding merupakan jenis anyaman datar yang terdiri atas pola anyaman berasal dari bambu yang telah dipipihkan.

Pada buku ini saya akan menjelaskan lebih lanjut mengenai keranjang anyaman bambu berikut cara membuat, produksi, pemasaran dan peluang bisnis ini.



Gambar 11 Keranjang Anyaman Bambu

D. Cara Pembuatan

Keranjang memberikan tempat untuk menyimpan berbagai barang dan seringkali digunakan untuk menghias rumah. Anda dapat membeli keranjang membelinya di toko swalayan. Namun, Anda juga dapat membuatnya dengan menggunakan bahan-bahan yang dapat Anda beli di toko kerajinan tangan, atau cukup gunakan barang-barang yang Anda miliki di rumah Anda. Mulailah dengan langkah pertama untuk membuat keranjang Anda.

Hal yang anda butuhkan untuk membuat keranjang ini adalah :

- ✓ Helai gelagah untuk dianyam (ukuran dan jumlah sesuai keinginan Anda)
- ✓ Jepitan baju
- ✓ Lem

Berikut saya tampilkan bagaimana menganyam keranjang galah:

1. Buatlah dasar keranjang. Anda harus menjajarkan 5 helai gelagah satu dengan lainnya, dengan jarak 0,9 cm diantaranya. Anyamkan gelagah keenam secara tegak lurus melalui kelima gelagah lainnya. Anyamkan gelagah keenam melewati sisi atas gelagah pertama, melewati sisi bawah gelagah

kedua, lalu sisi atas gelagah ketiga, sisi bawah gelagah keempat, dan melewati sisi atas gelagah kelima. Anyamkan 4 helai gelagah lain dengan cara ini, dan pastikan helai-helai tersebut sejajar dengan gelagah keenam tadi.

2. Tekukkan helai-helai gelagah. Tekuk gelagah-gelagah yang menonjol dari kotak anyaman dasar ke atas. Gelagah yang telah ditekuk ini disebut jeruji. Dengan menekuknya Anda akan lebih mudah untuk menganyam dan jeruji ini akan berfungsi sebagai penyangga keranjang.
3. Belah jeruji tengah. Belah salah satu ujung dari jeruji ketiga atau ke delapan, dimulai dari pangkal jeruji untuk membelahnya. Anda sekarang memiliki sebelas jeruji. Anda juga akan menganyam belahan jeruji ini.
4. Anyam keranjang. Masukkan ujung gelagah yang tirus (ujung yang lebih kecil) ke dalam belahan jeruji dan tahan dengan sebuah jepitan baju. Jagalah supaya gelagah yang sedang dianyam tetap dekat dengan dasar keranjang dan anyamlah, dengan bergantian melewati sisi atas dan bawah jeruji

- ✓ Jika Anda ingin membuat keranjang dengan bentuk kotak, tahan keempat sudutnya dengan jepitan baju. Ini akan membantu menahan bentuk dasar keranjang.
 - ✓ Lanjutkan untuk menyambungkan dan menganyam gelagah baru melewati jeruji-
jeruji sebanyak 3 atau 4 baris, tergantung pada tinggi keranjang yang Anda inginkan. Setiap gelagah baru harus disusun di atas gelagah yang teranyam di bawahnya.
 - ✓ Lakukan sebaik mungkin untuk menganyam dengan rapat dan ketat, namun tidak terlalu ketat sehingga Anda dapat merusak dasar keranjang. Anda, juga, harus memastikan bahwa anyaman Anda tidak terlalu longgar.
5. Tutupi dasarnya. Ini berarti menutup semua lubang kotak yang terlihat di dasar keranjang. Dimulai dari sudut kiri keranjang, ambillah jeruji di sudut keranjang dan tarik perlahan. Tarik lebih kuat pada jeruji kedua. Anda harus menarik lebih kuat pada jeruji tengah karena Anda akan membuat lengkungan pada dasar keranjang. Lanjutkan ke

jeruji keempat dan tarik kembali perlahan. Luruskan jeruji dan ulangi pada keempat sisi keranjang, hingga semua lubang tertutup.

6. Lanjutkan menganyam. eruskan menyambung dan menganyam gelagah baru melalui jeruji-jeruji. Pastikan Anda tidak menarik terlalu kuat pada sudut-sudutnya, karena dapat membuat jeruji-jeruji terlalu melengkung ke dalam dan dapat merusak bentuk keranjang. Anda tidak ingin sudut keranjang menjadi longgar, yang dapat terjadi jika Anda tidak menjaga jeruji tetap tegak dan lurus selagi Anda menganyam. Berhentilah menganyam saat Anda telah mencapai tinggi keranjang yang Anda inginkan.
7. Rapatkan dasar keranjang. Dorong atau tariklah barisan-barisannya ke bawah sambil Anda menganyam. Pastikan Anda tidak meninggalkan lubang di antara dasar keranjang dan barisan-barisan di atasnya. Mulailah menekan atau menarik dimulai dari dasar keranjang dan lanjutkan ke atas dengan helai gelagah baru. Keranjang yang cukup rapat akan memiliki dasar yang melengkung cantik, sejajar, jeruji yang tegak, sudut yang berjarak sama besar, dan baris yang teranyam cukup rapat.

8. Selesaikan tepi atas keranjang. Berhentilah menganyam gelagah Anda setelah Anda telah menganyam melewati 4 jeruji setelah jeruji yang terbelah. Tiruskan gelagah Anda dengan gunting, dari jeruji keempat hingga gelagah terakhir. Anyamkan hingga semua gelagah telah dianyam ke dalam jeruji.
9. Potong keranjang untuk merapikan. Potong jeruji-jeruji dengan gunting. Jeruji Anda harus 1,3 hingga 5 cm lebih tinggi dari gelagah terakhir. Lipat jeruji ke sisi dalam keranjang melewati baris teratas anyaman gelagah. Pastikan setiap jeruji terlipat sejajar pada sisi dalam keranjang.
10. Buatlah tepinya. Anda akan melilitkan sehelai gelagah di sekeliling baris teratas dan menahannya pada keranjang dengan jepitan baju. Sekarang, lekatkan helai gelagah baru dengan menganyamkan tepi bawahnya ke dalam beberapa baris teratas di dalam keranjang. Gelagah ini disebut *lacer*.



Bawalah *lacer* tersebut melewati bagian atas gelagah yang ditempelkan pada keranjang ke dalam barisan anyaman. Sekarang taris *lacer* tersebut ke dalam keranjang.

- ✓
di
- Lanjutkan melilitkan *lacer* sekeliling gelagah, mengelilingi tepian keranjang.
 - ✓ Tempelkan ujung *lacer* di sisi dalam keranjang.

Berikut saya tampilkan juga cara membuat keranjang untuk buah tangan. Hal yang dibutuhkan untuk membuat keranjang adalah:

- ✓ Papan triplek
- ✓ Lidi
- ✓ Golok
- ✓ Gergaji
- ✓ Pisau
- ✓ Pita
- ✓ Bor
- ✓ Pensil
- ✓ Karet gelang
- ✓ Paku payung
- ✓ Pernis
- ✓ kuas

cara membuatnya sebagai berikut :

1. Potong papan triplek berbentuk oval, kemudian lubangi sisi luar pada triplek dengan jarak 1 cm

pada sisi tepi triplek. Setelah itu, buatlah lubang dengan mata bor yang berukuran besar agar dapat

di masuki batang lidi 2 sampai 3. Jarak antara lubang yaitu 2 sampai 3 cm.

2. Masukkan batang lidi ke lubang-lubang pada triplek, setiap lubang berisi 3 batang lidi atau usahakan lubang tidak longgar.
3. Setelah itu anyamlah pita melingkar keangka keranjang dengan jalinan tunggal sampai tinggi 8 sampai 10 cm.
4. Lalu lidi-lidi di bagi menjadi dua bagian di sisi kiri dan kanan kemudian di ikat menggunakan karet gelang. Setelah itu, satukan kedua bagian tersebut dibentuk melengkung untuk gagang keranjang. Ikatlah dengan menggunakan pita agar kuat.
5. Setelah selesai keranjang buahnya kemudian di pernis menggunakan kuas agar merata dan rapih lalu hias sesuai selera anda.

Pemasaran

A. Produksi

Secara Umum, Pengertian Produksi adalah suatu kegiatan atau aktivitas untuk dapat menciptakan/menghasilkan atau juga menambah nilai guna terhadap suatu barang ataupun jasa untuk dapat memenuhi kebutuhan oleh orang ataupun suatu badan (produsen). Orang maupun badan yang melakukan kegiatan atau aktivitas produksi ini dikenal dengan sebutan produsen. Sedangkan untuk barang atau jasa yang dihasilkan dari melakukan kegiatan atau aktivitas produksi disebut dengan sebutan produk. Istilah Produksi tersebut berasal dari bahasa inggris to produce yang memiliki arti menghasilkan.

Sedangkan apabila dalam arti ekonomi, Pengertian Produksi ialah sebagai kegiatan atau aktivitas mengenai penciptaan dan juga penambahan atau utilitas terhadap sebuah barang serta jasa. Dengan berdasarkan dari pengertian produksi tersebut, terdapat dua (2) konsep mengenai kegiatan produksi, diantaranya sebagai berikut.

Kegiatan menghasilkan barang serta jasa: Pengertian kegiatan produksi didalam menghasilkan suatu barang dan jasa ialah menghasilkan barang serta juga jasa yang belum ada sehingga bertambah jumlahnya atau juga memperbesar

ukurannya. Contohnya ialah usaha pertanian, peternakan serta juga perikanan.

Kegiatan menambah nilai guna barang serta jasa: Pengertian kegiatan produksi didalam menambah nilai dari guna barang dan jasa ialah kegiatan atau aktivitas yang menambah nilai guna barang serta jasa sehingga barang dan jasa tersebut menjadi lebih tinggi. Contohnya seperti tempe yang dibuat dari kedelai, kripik yang dibuat dari singkong, serta juga pakaian yang dibuat berasal dari kain.

Faktor-Faktor Produksi-Jalan kegiatan atau aktivitas produksi tergantung dari tersedianya faktor produksi. Faktor produksi merupakan segala sesuatu yang perlukan dalam kegiatan atau aktivitas produksi terhadap suatu barang serta jasa. Faktor-faktor produksi tersebut terdiri dari

1. Alam

Faktor Produksi Alam, merupakan semua kekayaan yang terdapat di alam semesta ini yang digunakan dalam proses produksi. Faktor produksi alam disebut juga dengan faktor produksi utama atau asli. Faktor produksi alam tersebut terdiri dari tanah, air, udara, sinar matahari, serta barang tambang.

2. Tenaga kerja

Faktor Produksi Tenaga Kerja, merupakan suatu faktor produksi insani yang dengan secara langsung ataupun tidak itu dapat menjalankan kegiatan atau aktivitas produksi. Faktor produksi tenaga kerja ini ialah sebagai faktor produksi asli. Meskipun kini banyak kegiatan atau aktivitas proses produksi itu diperankan oleh mesin, namun keberadaan manusia tetap wajib diperlukan.

3. Modal

Faktor Produksi Modal, merupakan faktor penunjang yang dapat mempercepat serta menambah kemampuan dalam hal memproduksi. Faktor produksi tersebut dapat terdiri dari mesin-mesin, sarana pengangkutan, bangunan, dan juga alat pengangkutan.

4. Keahlian

Faktor Produksi Keahlian, merupakan suatu keahlian atau keterampilan (skill) individu dalam mengkoordinasikan dan mengelola faktor produksi untuk dapat menghasilkan barang serta jasa.

5. Sumber daya pengusaha

Untuk keranjang anyaman bambu ini bisa memakai produksi rumahan atau bisa dijadikan usaha rumahan. Tenaga kerja yang digunakan berasal dari Warga Sekitar. Kemudian

untuk modal banyak sekarang bantuan pemerintah untuk membant pengusaha kecil atau usaha rumahan agar lebih berkembang. Banyak juga kredit dari bank di Indonesia yang menyediakan bantuan untuk usaha kecil atau usaha rumahan.

B. Pemasaran

Pemasaran produk adalah salah satu hal penting yang ikut menentukan performa perusahaan. Strategi pemasaran produk adalah suatu kegiatan yang harus dilakukan untuk memperkenalkan produk secara lebih luas ke masyarakat. Di bawah ini akan dibahas 7 (tujuh) cara pemasaran produk terbaik yang harus dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk bisnis Anda.

1. Ketahui target pasar anda

Anda harus benar-benar mengenali pasar Anda, kuasailah target pasar Anda. Langkah pertama yang dapat dilakukan yaitu lakukan riset siapa yang menjadi target pasar Anda. Semakin spesifik target pasar Anda, semakin besar peluang Anda untuk sukses. Contohnya jika Anda bergerak di bagian pakaian remaja perempuan. Maka Anda dapat menargetkan pasar Anda dengan penyesuaian pada produk yang di produksi. Seperti perempuan yang masih sekolah dan berumur 12-18 tahun.

2. Menggunakan social media

Kita semua pasti setuju, media sosial adalah alat pemasaran yang paling ampuh karena hampir semua orang dari berbagai latar belakang yang berbeda, sangat aktif menggunakannya. Contohnya berpromosi menggunakan Instagram dan Facebook. Dengan media sosial, perusahaan dapat menjalin interaksi secara luas dengan berbagai kalangan, dengan biaya yang murah dan visibilitas atau keterlihatan yang tinggi. *Social media* juga memungkinkan perusahaan untuk memilih komunitas yang sesuai untuk memasarkan produk mereka sehingga apa yang ditawarkan memiliki peluang besar untuk terjual.

Dalam pemasaran media sosial, Anda juga dapat berkolaborasi dengan *influencer*. Banyak orang yang menggunakan *influencer* di sosial media untuk mempromosikan produknya. Biarkan pengikut mereka mengetahui produk Anda melalui *influencer*.

3. Menawarkan produk secara gratis

Cara ini dianggap sangat ampuh untuk menjangkau konsumen karena sesuatu yang gratis akan sangat sulit dilewatkan begitu saja. Alasan lain kenapa strategi ini dianggap perlu juga, seringkali seorang *customer* belum membeli sebuah produk

karena mereka belum pernah mencoba tentang produk tersebut. Sebuah perusahaan bisa saja memilih *event* atau langsung menawarkan *sample* dan contoh gratis secara *door to door* kepada calon konsumennya. Jika produk tersebut berupa jasa ataupun media digital maka perusahaan dapat menawarkan *free trial* atau mencoba gratis untuk menarik minat calon konsumen mengetahui sebuah produk

4. Memilih tempat strategis

Tempat strategis masih menjadi salah satu strategi pemasaran yang patut dipertimbangkan karena dengan tempat penjualan yang strategis berarti produk Anda memiliki kemungkinan terlihat lebih tinggi dan tentu saja memicu penjualan yang tinggi. Kriteria pemilihan tempat strategis ini harus menyesuaikan dengan target sasaran serta kemudahan untuk menjangkaunya. Misalnya, jika Anda memutuskan untuk menjual kebutuhan perlengkapan anak kos, maka berjualan di dekat area kampus atau tempat sekolah akan membuat kemungkinan produk Anda cepat laku dan terlihat.

5. Memberi inisiatif untuk rekomendasi

Sebuah produk akan terlihat bagus dan dapat dipercaya bila ada yang merekomendasikannya. Untuk mendapat

sebuah rekomendasi atau testimoni dari konsumen yang telah memakai produk tersebut, Anda harus memberi penghargaan berupa insentif yang menarik. Insentif sebuah testimoni tidak harus selalu berupa uang, namun dapat berupa hadiah produk atau potongan harga. Dengan adanya insentif ini secara tidak langsung perusahaan memenangkan dua pihak untuk sasaran *marketing*, yaitu konsumen yang loyal dan calon konsumen. Rekomendasi produk kini menjadi strategi pasar yang digunakan hampir semua produk.

6. Menjalinkan hubungan baik dengan konsumen

Konsumen yang loyal adalah sebuah aset penting perusahaan. Mereka telah berulang kali membeli produk Anda dan ikut menyumbang pemasukan secara rutin. Jika tidak ingin kehilangan sebuah pembelian, di tengah persaingan banyaknya produk serupa, maka tidak ada salahnya Anda memberi penghargaan kepada para konsumen yang loyal terhadap perusahaan dengan cara menanggapi masukan konsumen maupun memberi hadiah secara langsung atas pembelian yang mereka lakukan. Hal ini cukup efektif menjadi cara pemasaran produk makanan karena produk jenis ini mengandalkan loyalitas pembelinya untuk bertahan di dunia bisnis.

7. Mulut ke mulut

Tim pemasaran Anda berkomunikasi secara langsung dengan konsumen. Setelah konsumen membeli produk dan merasa puas dengan produk tersebut, konsumen akan memberitahu konsumen lainnya yang berpotensi untuk membeli produk tersebut.

Strategi pemasaran sangat dibutuhkan agar produk yang Anda jual dapat lebih dikenal luas oleh masyarakat dan tentu saja mendapatkan banyak konsumen. Jika Anda tetap fokus pada hal yang satu ini, tentu saja penjualan Anda akan semakin meningkat.

Setelah strategi pemasaran produk ini berjalan dengan baik, Anda juga harus mulai mengelola keuangan dengan baik. Karena dengan pengelolaan keuangan yang baik dan tepat maka bisnis pun akan terus berkembang.

Hal-hal di atas bisa dilakukan untuk dapat membuat pemasaran produk lebih luas dan mendapatkan omset yang banyak.

C. Target Pasar

Target pasar sendiri merupakan sebuah kegiatan untuk mengelompokkan masyarakat berdasarkan segmentasi mereka. Dari segmentasi ini, Anda dapat mengolah data yang

diperoleh dan menentukan segmen mana yang paling cocok dengan karakteristik bisnis yang Anda bangun. Penentuan target pasar ini bertujuan untuk mengarahkan kegiatan pemasaran ke kelompok konsumen tertentu agar pemasaran sesuai dengan karakter mereka. Di bawah ini adalah beberapa cara efektif yang bisa Anda lakukan untuk menentukan target pasar untuk bisnis Anda.

1. Tentukan siapa konsumen

Setelah Anda memiliki ide produk yang akan Anda tawarkan kepada konsumen. Selanjutnya tentukan siapa saja calon konsumen sasaran Anda. Penentuan target pasar dapat ditentukan berdasarkan beberapa segmentasi sebagai berikut:



Geografi

Segmentasi ini merupakan pengelompokan target market berdasarkan lokasi atau wilayah. Segmentasi yang bertujuan mengetahui hubungan target pasar, dengan harapan setiap wilayah memiliki kebutuhan yang berbeda sehingga dapat dicocokkan untuk karakteristik produk atau *brand* Anda. Misal, penjualan pupuk pada wilayah perkebunan. Segmentasi ini mencakup lingkungan, kode pos, kode area, kota, provinsi dan wilayah.



Demografi

Segmentasi demografik merupakan hal yang paling mendasar dan terpenting dalam pembuatan target pasar. Pengelompokan seperti jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan dan tingkat pendapatan bertujuan untuk mengetahui apakah produk atau *brand* yang akan dipasarkan cocok dengan klasifikasi tersebut. Seperti contohnya jika produk yang akan dipasarkan berupa kosmetik untuk menunda penuaan dini, kamu tidak akan memasarkannya kepada perempuan remaja yang berumur 12-17 tahun melainkan kepada wanita berumur 30 tahun ke atas.



Psikologi

Anda membagi target pasar berdasarkan kelas ekonomi, kepribadian atau preferensi gaya hidup. Segmentasi ini dibagi menjadi masyarakat berdasarkan tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, jenis pekerjaan dan sebagainya. Klasifikasi gaya hidup melibatkan nilai, kepercayaan, minat, dan sebagainya. Segmentasi psikografis didasarkan pada teori bahwa pilihan yang dibuat seseorang saat

membeli produk atau jasa adalah cerminan dari preferensi gaya hidup mereka atau kelas sosio-ekonomi.

2. Mengetahui kebutuhan target pasar

Setelah Anda menentukan siapa konsumen Anda, selanjutnya adalah mencari informasi kebutuhan konsumen yang Anda sasar. Cara ini dapat Anda lakukan dengan melakukan tes produk. Dengan demikian, Anda dapat mengetahui kebutuhan pasar atas produk yang Anda tawarkan. Cobalah untuk mengikuti bazar untuk melakukan tes produk dan sebagai salah satu media untuk memperkenalkan produk. Maksimalkan momen tersebut untuk mencari informasi sebanyak-banyaknya kebutuhan target pasar Anda.

3. Evaluasi target pasar

Cara ketiga adalah mengevaluasi kembali kebutuhan serta ketertarikan target pasar yang Anda sasar terhadap produk yang Anda tawarkan. Hal ini penting dilakukan untuk menentukan langkah Anda ke depan, apakah melanjutkan bisnis atau tidak. UKM di Indonesia perlu melakukan demikian, untuk mengetahui ketertarikan konsumen. Jangan sampai, ketika Anda telah memulai bisnis tetapi penentuan target pasar Anda salah. Akibatnya bisnis yang Anda

bangun mati di tengah jalan. Padahal sudah banyak biaya yang telah dikeluarkan tetapi tidak ada pemasukan yang didapatkan.

4. Tentukan strategi pemasaran

Setelah mengevaluasi target pasar, tentukan strategi yang tepat dalam hal pemasaran produk. Karena tiap target pasar mempunyai gaya yang berbeda-beda dalam penentuan strategi pemasarannya. Misalnya, target pasar Anda remaja usia 17-20, maka target pemasarannya harus melalui *social media*. Sebab, rentan usia 17-20 sangat dekat dengan social media seperti instagram.

5. Evaluasi respon pasar

Cara terakhir adalah mengevaluasi respon pasar, apakah strategi yang Anda terapkan berjalan efektif atau tidak. Jika tidak efektif, Anda dapat merubah strategi pemasaran produk. Cara ini dapat dilakukan apabila penjualan sudah mulai berjalan dan menghasilkan. Evaluasi respon pasar bertujuan untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk yang Anda tawarkan. Lakukan evaluasi secara berjangka, misalkan 1 bulan sekali agar lebih efektif.

Untuk produk ini target pasarnya adalah ibu-ibu. Untuk strategi pemasaran bisa menggunakan 7 cara yang telah disebutkan sebelumnya. Karena produk ini merupakan

barang rumah tangga jadi bisa untuk kebutuhan ibu-ibu. Bisa dipesan secara khusus limited edition agar tidak memiliki kesamaan dengan produk lain.

Daftar Pustaka

- Alma, Buchri. 2008. Kewirausahaan. Bandung: Alfabeta
- Suryana. 2010. Keirausahaan: Pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses, Jakarta : Salemba
- Sunyoto, Danang & Wahyuning Ambar. 2009. Kewirausahaan: Teori, Evaluasi dan Wirausaha Mandiri. Bogor: Penerbit Esia Media
- Wijatno, Serian. 2010. Pengantar Entrepreneurship. Jakarta: Grasindo.
- Winardi, 2009. Strategi Mengembangkan Kewirausahaan. Jakarta: Prenada Media Group
- Gerbono, Anton. 2009. Aneka Anyaman Bambu. Yogyakarta: Kanisius
- Novary, Eri & Sri Suparmi. 2007. Kerajinan dari Bambu. Surabaya: Tiara Aksa
- Halim, Rizal. 2016. Marketing & Publicy Policy. Jakarta: Gramedia Pustaka
- Firmansyah, Anang. 2015. Pemasaran: Dasar dan Konsep. Jakarta: Qiara Media

<https://salamadian.com/pengertian-kewirausahaan-entrepreneurship/> (di akses 24 Maret 2020)

<https://materibelajar.co.id/pengertian-kewirausahaan/> (di akses 24 Maret 2020)

<https://rumus.co.id/pengertian-kewirausahaan/> (di akses 24 Maret 2020)

<https://ryanrichmaster.wordpress.com/2014/08/20/sifat-sifat-yang-harus-dimiliki-oleh-wirausaha/> (di akses 24 Maret 2020)

<https://kampungwirausaha.com/5-tips-menentukan-produk-untuk-memulai-usaha/> (di akses 24 Maret 2020)