

**PENDAMPINGAN PEMASARAN PRODUK UNGGULAN ANYAMAN  
BAMBU ANTIROGO DI TENGAH PANDEMI**

**(ADMINISTRATION OF MARKETING SUPERIOR PRODUCTS OF  
ANTIROGO BAMBOO IN THE MIDDLE OF PANDEMIC)**

**Yusriel Billy Ibrahim<sup>1)</sup>, Yudha Nurdian<sup>2)</sup>**

<sup>1,2</sup>Prodi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Jember

<sup>1</sup>Email: billyibra17@gmail.com

**Abstrak:** Problematika dimana belum kokohnya perekonomian Indonesia yang diakibatkan oleh COVID-19, mengakibatkan pemerintah terus berupaya untuk memulihkan dan meningkatkan kondisi perekonomian Indonesia. Keberadaan industri rumah tangga di Indonesia memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian, yang meliputi pemerataan pendapatan, dan pembangunan ekonomi. Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari bagaimana usaha tersebut mampu memasarkan produk yang dihasilkan sehingga konsumen berminat dan melakukan pembelian. Dalam hal menarik minat beli konsumen terhadap produk yang dihasilkan, maka perlu dilakukan strategi pemasaran. Hasil dari program KKN UNEJ *BACK TO VILLAGE* 2020 adalah mengembangkan kerajinan anyaman bambu dengan memperluas jaringan yang ada menggunakan teknologi digital dan guna meningkatkan pendapatan para pengrajin Kelurahan Antirogo ditengah pandemi COVID-19 maka implementasi yang dilakukan dengan melakukan *e-commerce*. Dengan diadakannya Kuliah Kerja Nyata ini diharapkan dapat menuai hasil yang maksimal, khususnya dalam bidang perekonomian dengan hasil yang memuaskan bagi kedua belah pihak.

**Kata Kunci:** COVID-19, Kelurahan Antirogo, Kerajinan Anyaman Bambu

**Abstract:** *The problem in which the Indonesian economy has not been strong due to COVID-19 has resulted in the government continuing to strive to restore and improve the condition of the Indonesian economy. The existence of home industries in Indonesia has a very important role in the economy, which includes income distribution and economic development. The success of a business can be seen from how the business is able to market the products so that consumers are interested and make purchases. In terms of attracting consumer buying interest for the products produced, a marketing strategy is necessary. The result of the UNEJ BACK TO VILLAGE 2020 KKN program is to develop bamboo woven crafts by expanding the existing network using digital technology and to increase the income of the craftsmen in the Antirogo Village amid the COVID-19 pandemic, the implementation is carried out by doing e-commerce. With the holding of this Real Work Lecture, it is hoped that it can reap maximum results, especially in the economic sector with satisfactory results for both parties.*

**Keywords:** *COVID-19, Antirogo Village, Woven Bamboo Crafts*

**PENDAHULUAN**

Coronavirus (CoV) adalah keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit mulai dari flu biasa hingga penyakit yang lebih parah seperti Sindrom Pernafasan Timur Tengah (MERS-CoV) dan Sindrom Pernafasan Akut Parah (SARS-CoV). Penyakit Coronavirus 2019 (COVID-19) adalah virus corona jenis baru yang ditemukan pada tahun 2019 dan belum pernah teridentifikasi pada manusia. Virus corona adalah zoonosis, artinya ditularkan antara hewan dan manusia. Investigasi terperinci menemukan bahwa SARS-CoV ditularkan dari kucing luwak ke manusia dan MERS-CoV dari unta dromedaris ke manusia. Beberapa coronavirus yang dikenal beredar pada hewan yang belum menginfeksi manusia. Tanda-tanda umum infeksi termasuk gejala pernapasan, demam, batuk, sesak napas dan kesulitan bernafas. Pada kasus yang lebih parah, infeksi dapat menyebabkan pneumonia, sindrom pernapasan akut, gagal ginjal, dan bahkan kematian. Rekomendasi standar untuk mencegah penyebaran infeksi termasuk mencuci tangan secara teratur, menutupi mulut dan hidung ketika batuk dan bersin, memasak daging dan telur dengan matang sempurna. Hindari kontak dekat dengan siapa pun yang menunjukkan gejala penyakit pernapasan seperti batuk dan bersin.

Dalam pelaksanaan protokol penanganan COVID-19 ini, Gugus Tugas Percepatan Penanganan COVID-19 yang didukung seluruh elemen bangsa bersepakat untuk menjalankan secara bersama untuk percepatan penanganan pandemi dan wabah penyakit COVID-19. Menjalankan tanggap darurat bencana pandemi dan wabah penyakit yang merujuk pada definisi bencana yang diatur dalam undang-undang No. 24 Tahun 2007 tentang Penanggulangan Bencana. Pandemi dan wabah COVID-19 yang terjadi di wilayah Republik Indonesia, dikategorikan sebagai bencana non alam yang juga berdampak pada jiwa (kehidupan) dan juga mempengaruhi penghidupan masyarakat. Kebijakan penanganan Pandemi ini juga diperkuat dengan Undang-Undang No.4 tahun 1984 tentang Wabah Penyakit Menular dan Undang-Undang No.6 Tahun 2018 tentang Karantina Kesehatan.

Saat ini, Indonesia mengalami pandemi covid-19, secara tidak langsung hal tersebut mempengaruhi penjualan/pemasaran wirausaha kelurahan termasuk

kerajinan anyaman bambu itu sendiri. Menumbuhkan ekonomi digital melalui wirausaha itu sendiri merupakan alternatif ditengah pandemi dan bisa memperluas pendistribusian anyaman bambu itu sendiri. Mempromosikan kerajinan anyaman bamboo Di Kelurahan Antirogo menggunakan aplikasi *online* dan media sosial, sehingga meski ditengah pandemi dan ditengah peralihan new normal, masyarakat Kelurahan Antirogo masih bisa memenuhi kebutuhannya.

Dengan Program Kuliah Kerja Nyata (KKN), dalam waktu dekat ini saya akan melakukan perancangan program kerja dengan melalui beberapa tahapan antara lain mengamati bagaimana cara pembuatan anyaman bambu, Merancang bagaimana Pemasaran anyaman bambu melalui poster yang nantinya akan di sebar luaskan. Program kerja yang dapat kita lakukan yaitu membuka paradigma baru dalam melakukan pemasaran. Pemasaran produk anyaman bambu Kelurahan Antirogo selama ini, dilakukan secara tradisional dengan membuka gerai dan pesanan melalui telepon saja. Promosi yang dilakukan terbatas melalui mulut-ke-mulut dan mengikuti pameran kewirausahaan serta seminar-seminar dan pelatihan wirausaha karena. Solusi untuk mengatasi permasalahan perluasan jaringan pemasaran industri kerajinan ini karena dampak covid-19 tersebut adalah melalui *e-commerce*. Target dari kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini adalah perluasan jaringan pemasaran industri kerajinan bambu Kelurahan Antirogo Kabupaten Jember dengan memanfaatkan media internet dan mengharapkan peningkatan pendapatan dari hasil penjualan secara *online*.

### **METODE**

Kegiatan KKN yang dilakukan adalah program kewirausahaan pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan kelompok sasaran dengan cara alih teknologi melalui kegiatan pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan. Metode pelaksanaan program KKN adalah partisipasi aktif, pelatihan, dan pendampingan. Sasaran program KKN adalah Bapak Kusnadi sebagai pemilik usaha Anyaman Bambu Di Kelurahan Antirogo. Sasaran bersama mahasiswa KKN dibimbing oleh Dosen Pembimbing Lapangan melaksanakan kegiatan KKN secara individu. Kegiatan pelatihan yang dilakukan

adalah pembuatan poster promosi, pengemasan produk anyaman bambu, dan penjualan produk anyaman bambu yaitu berupa Tempeh, Vas Bunga, Hiasan Lampu, Tempat Nasi, dan berbagai anyaman lainnya. Frekuensi kegiatan pelatihan dilakukan selama 4-5 kali, diawali dengan penyampaian materi, dilanjutkan praktek langsung dan pendampingan selama program KKN berlangsung.

Pelaksanaan kegiatan KKN melibatkan 1 mahasiswa dari Program Studi Ilmu Hukum. Mahasiswa peserta KKN diwajibkan mengikuti pembekalan dengan media *online* dari Kampus dengan materi sesuai dengan tema yang saya pilih.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui program KKN dalam bidang kewirausahaan telah berhasil dilaksanakan mulai dari kegiatan pelatihan dilanjutkan dengan praktik langsung dan pendampingan. Kegiatan pelatihan pembuatan produk anyaman bambu telah dilaksanakan sebagaimana mestinya, yang diikuti oleh saya sebagai pelaksana dan juga Bapak Kusnadi selaku pemilik usaha anyaman bambu (Sasaran). Materi pelatihan meliputi pembuatan, pengemasan, penjualan *offline* maupun *online*, dan pengiriman produk anyaman bambu.

Berdasarkan dengan metode pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata yang telah dijelaskan diatas, maka berikut hasil dan pembahasan berupa penjelasan dan dokumentasi selama program kerja Kuliah kerja nyata (KKN) ini dilaksanakan.

Hasil akhir dari kegiatan KKN *BACK TO VILLAGE* 2020 adalah berbagai macam anyaman bambu yaitu tempat nasi, tempeh, tempat lampu, miniatur bambu, yang merupakan hasil olahan bambu milik bapak Kusnadi sendiri selaku pemilik usaha anyaman bambu. Produk dapat digunakan sesuai apa yang dipesan oleh pemesan dan juga dapat di warna, tergantung selera customer. Untuk pembuatan anyaman bambu ini memakan proses pembuatan selama kurang lebih 2-3 hari tergantung cuaca, karena anyaman bamboo yang telah di potong kecil kecil dan di haluskan harus di jemur terlebih dahulu hingga kering, jika tidak

maka akan susah untuk di bentuk. Namun jika pesanan berjumlah di atas 100 bisa memakan waktu sekitar 1 bulan hingga lebih tergantung jumlah yang diinginkan *customer* karena anyaman ini di buat menggunakan tangan atau manual bukan dengan mesin.

Pelaksanaan program kegiatan KKN dimulai dari survei keadaan desa/kelurahan dan penyuluhan tentang program kerja yang akan dilakukan selama KKN kepada Kepala Kelurahan/Kepala Desa, dan masyarakat desa, serta mencari dan menjelaskan potensi yang dimiliki oleh desa/kelurahan dalam menangani masalah pandemi COVID-19. Hasil yang didapat dari kegiatan ini yaitu berupa persetujuan dari kepala desa/Kepala lurah dan perangkat desa yang menangani usaha UMKM dan tentu saja partisipasi dari masyarakat desa yang sangat antusias untuk mengikuti serangkaian kegiatan pada program selama KKN dijalankan. Dengan begitu menunjukkan bahwa hasil yang diperoleh sesuai dengan harapan serta target pencapaian, sehingga dapat menjalankan program kegiatan sesuai dengan rencana atau roadmap yang telah dibuat.

<b>Program Utama KKN</b>	<b>Hasil Yang Diperoleh</b>	
	<b>Sebelum</b>	<b>Sesudah</b>
Observasi dan Penyuluhan	Mengalami penjualan yang menurun di masa pandemi Covid-19	Mengalami peningkatan pesanan sedikit demi sedikit
Pendampingan pembuatan poster yang di tujukan untuk proses pemasaran nantinya	Sasaran awalnya tidak mengetahui pembuatan poster seperti apa	Sasaran mengetahui tata cara pembuatan poster bahkan telah mencoba membuat poster sendiri yang sesuai sasaran inginkan
Pendampingan pembuatan akun media sosial untuk	Sebelumnya sasaran tidak pernah mengerti	Sasaran telah memiliki Akun

proses pemasaran dan penjualan online	akun media sosial dan proses penjualan selalu dengan online dan pemasaran melalui mulut-ke-mulut	media sosial yaitu Instagram dengan nama rumah_kusnadi dan sasaran telah dapat menggunakan akun tersebut
---------------------------------------	--	--

Pada program pengenalan produk anyaman bambu sesuai dengan hasil tabel di atas, yaitu pendampingan pembuatan poster guna di peruntukan pemasaran di media sosial. Pada awalnya mengenalkan aplikasi *canva* dan *corel draw* untuk membuat poster anyaman bambu namun karena keterbatasan laptop atau pc pada akhirnya menggunakan aplikasi *canva* untuk membuat poster karena dari sasaran sendiri lebih mudah dan mengerti jika menggunakan *canva*. Setelah saya dan bersama sasaran membuat poster kemudian saya membiarkan sasaran untuk mengoprasikan aplikasi tersebut untuk membuat poster sendiri yang sesuai dengan sasaran inginkan meski masih tidak lancer tapi bisa dianggap sasaran bisa melakukannya dan berikut adalah hasil poster pembuatan dari sasaran.

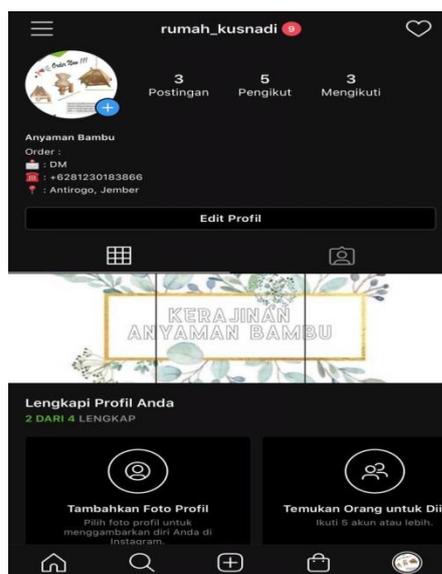


Gambar 1. Produk yang akan dipasarkan secara online



**Gambar 2.** Hasil Poster yang di buat oleh sasaran

- a. Pada pelatihan kegiatan berikutnya yaitu pembuatan akun media sosial yang nantinya akan dipergunakan untuk penjualan dan pemasaran *online*, sebelumnya sasaran tidak mengerti dengan media sosial jadi untuk pemasaran dan penjualan sasaran sendiri menggunakan *offline* dengan mengikuti seminar dan pelatihan wirausaha dan dengan cara dari mulut-ke-mulut. Pada pelatihan ini saya mendampingi sasaran untuk membuat akun media sosial yaitu Instagram dengan nama rumah\_kusnadi, setelah akun semuanya aktif saya mengajarkan penggunaannya dari mulai cara memosting hingga memasarkan agar produk dapat menarik, pada awalnya sangat susah karena kondisi sasaran memang belum pernah tau dengan media sosial tetapi dengan sabar dan dengan berjalannya waktu sasaran sendiri telah memahaminya.



Gambar 3. Instagram rumah\_kusnadi

b. Kemudian di pelatihan berikutnya yaitu penjualan, pada saat penjualan ini saya dengan sasaran menggunakan akun media sosial yang telah dibuat sebelumnya dan ada sedikit kendala karena akun tersebut masih belum terkenal sehingga sedikit susah untuk memasarkan. Jadi untuk menanggulangi masalah tersebut saya memasarkan akun tersebut dengan akun sosial media saya dan syukur semuanya berjalan dengan baik dan mendapatkan *costumer* 8 orang melalui penjualan *online*. Dengan berjalannya waktu hasil dari penjualan setidaknya bisa meningkatkan ekonomi dari sasaran tersebut dan masyarakat di Desa Antirogo dalam masa pandemi ini.

Kegiatan sosialisasi ini sangat di terima dengan baik di masyarakat dan sasaran itu sendiri Dari seluruh kegiatan hasil yang diperoleh dalam program kegiatan KKN telah memenuhi target atau tujuan yang ingin dicapai, dengan mengetahui bahwa setiap program KKN memperoleh hasil yang mencapai target dan tujuan, meskipun terjadi sedikit kendala. Program KKN ini menjadikan masyarakat desa dapat memanfaatkan bahan yang terdapat di desa untuk menangani permasalahan ekonomi yang terjadi di masa pandemi Covid-19. Program KKN ini juga menciptakan perubahan yang sangat baik bagi kehidupan

masyarakat terutama dimasa pandemi Covid-19 ini. Sebelum program ini dijalankan, masyarakat desa tidak dapat melakukan penjualan produk mereka secara online kini masyarakat bisa menjual produk olahan mereka secara online ditambah bagi mereka membuat produknya sendiri. Sehingga, program KKN ini menyebabkan salah satu perubahan yaitu dalam bidang ekonomi, dimana bidang ini sangatlah penting terutama di masa pandemi Covid-19.

### **KESIMPULAN**

Pelaksanaan KKN *BACK TO VILLAGE* 2020 dirasa sudah memenuhi syarat dengan berhasil mengedukasi masyarakat untuk mengembangkan wirausaha anyaman bambu yang dapat menunjang perekonomian masyarakat. Dan kedepannya saya berharap untuk penjualan online ini dapat selalu dan terus di gunakan oleh sasaran tersebut agar produk anyaman bambu yang ada di Desa Jambuan, Antirogo, Jember dapat tersebar menjadi luas dan nantinya juga bisa menjadi ikon di Kota Jember.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) Universitas Jember.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Budyanti, E. (2020). Dampak Virus Corona Terhadap Sektor Perdagangan dan Pariwisata Indonesia. *Vol. XII, No.4/II/Puslit/Februari/2020*, 6.
- Burhanuddin, I. (2020). Ancaman Krisis Ekonomi Global dari Dampak Penyebaran Virus Corona (Covid-19). *Volume 17 Nomor 1* , 9.
- Hadiwardoyo, W. (2020). Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. *Volume 2 No. 2* , 10.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia . *Volume 2 Nomor 1 (2020) ISSN Online: 2716-4446*, 8.
- Yusuf, A. (2020). Mengukur Ongkos Ekonomi "Sesungguhnya" Dari Pandemi Covid-19. <http://sdgcenter.unpad.ac.id/mengukur-ongkos-ekonomi-sesungguhnya-dari-wabah-covid-19/>, 1.