

Pemetaan Potensi Pemasaran Dalam Penjualan Produk Anyaman Pandan Dusun 3 Pantai Cermin Kanan

Mesran¹, Trans Ningsih², Suginam^{2,*}

¹Prodi Teknik Informatika, Universitas Budi Darma, Medan, Indonesia

²Prodi Manajemen Retail, Universitas Budi Darma, Medan, Indonesia

Email: ¹mesran.skompkom@gmail.com ²ningsihtrans@gmail.com, ^{3,*}suginam.icha@gmail.com

Email Penulis Korespondensi: suginam.icha@gmail.com

Abstrak–Tujuan dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pemahaman dan pendampingan dalam melakukan pemetaan potensi pemasaran dalam penjualan produk anyaman pandan Dusun 3 Pantai Cermin Kanan. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan memberikan penyuluhan dalam bentuk sosialisasi kepada para pengrajin Anyaman Pandan Menday Gallery & Souvenir. Melalui kegiatan ini diharapkan para pengrajin khususnya ketua kelompok pengrajin dapat menentukan pangsa pasar produk yang dibuat sehingga jangkauan penjualan produk lebih luas. Adapun peserta di dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini berjumlah 23 pengrajin. Hasil dari pengabdian masyarakat ini yaitu pemetaan pemasaran produk terlebih dahulu diawali dengan mengenali jati diri bisnis yaitu dengan melakukan analisis SWOT bisnis, penguatan citra/brand bisnis, kemudian memahami pasar dengan penentuan strategi STP produk.

Kata Kunci: Pemetaan Pemasaran; Penjualan Produk; Anyaman Pandan

Abstract–The purpose of this community service activity is to provide understanding and assistance in evaluating marketing potential in the sale of pandan woven products in Dusun 3 Pantai Cermin Kanan. This community service activity is carried out by providing counseling in the form of outreach to the craftsmen of Pandan Menday Gallery & Souvenir. Through this activity, it is hoped that the craftsmen, especially the heads of the craftsmen's group, can determine the market share of the products made so that the range of product sales is wider. The participants in this community service activity totaled 23 craftsmen. The results of this community service are mapping product marketing first starting with recognizing business identity, namely by conducting a business SWOT analysis, strengthening business image/brand, then understanding the market by determining product STP strategy.

Keywords: Marketing Mapping; Product Sales; Pandan Woven

1. PENDAHULUAN

Dusun 3 pantai cermin kanan merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan Perbaungan, Kabupaten Serdang Bedagai. Penduduk Desa Pantai Cermin Kanan berasal dari berbagai suku yang berbeda-beda, dimana mayoritas penduduk yang paling dominan berasal dari suku Melayu. Mata pencaharian masyarakat di Cermin kanan sebagian besar yaitu petani dan nelayan. Dimana banyak masyarakat Pantai Cermin yang memanfaatkan lahan untuk bercocok tanam seperti sawit dan sawah. Sementara pemanfaatan yang berasal dari hasil laut selain ikan adalah tumbuhan daun pandan laut yang diubah menjadi kerajinan tangan bernilai tinggi berupa anyaman. memiliki sumber daya alam yang cukup melimpah, terutama pohon pandan. Karena pandan laut merupakan tumbuhan endemik yang tumbuh subur di pesisir pantai. (Wisuda, 2018)

Sebagian besar masyarakat Pantai Cermin khususnya kaum wanita yang menggeluti profesi sebagai pengrajin anyaman daun pandan laut, baik pengrajin secara mandiri maupun pengrajin secara berkelompok yang dibentuk menjadi sebuah kelompok. Salah satu kelompok pengrajin anyaman daun pandan yang sangat aktif yaitu Menday Gallery and Souvenir yang berada di Dusun 3 Pantai Cermin Kanan. Beragam jenis produk unggulan kerajinan yang dihasilkan oleh Menday Gallery and Souvenir diantaranya adalah kerajinan seperti tikar, tas, dompet, topi, gantungan kunci, kipas, tempat tisu dan lain-lain. (Souvenir, 2019)

Menday Gallery and Souvenir diketuai oleh ibu Eva Harlia yang telah berkecimpung selama 13 tahun di dunia seni kerajinan anyaman pandan, bersama dengan ibu – ibu masyarakat sekitar ibu Eva ikut memberdayakan keahlian, memanfaatkan hasil alam sekaligus melestarikan budaya yang dapat membuka peluang kerja sehingga masyarakat sekitar khususnya ibu – ibu mampu menghasilkan pendapatan.

Kemampuan dan keahlian yang dimiliki masyarakat Dusun 3 dalam membuat kerajinan anyaman pandan sudah dapat dikatakan turun temurun dan terus berkembang dari waktu ke waktu. Dimana bentuk, jenis, dan model hasil anyaman yang beragam, unik dan juga up to date mengikuti perkembangan zaman dapat dihasilkan oleh para pengrajin. Namun disayangkan kelebihan dan keunggulan yang dihasilkan oleh Menday Gallery and Souvenir ini masih belum maksimal dalam penentuan pasarnya sehingga berdampak pada tingkat penjualan produk.

Sejauh ini yang dilakukan oleh para pengrajin adalah membuat anyaman hanya jika ada pesanan, sementara jika tidak pesanan mereka cenderung pasif. Sudah pernah mencoba membuat produk ready stock, namun pada akhirnya produk tersebut malah mangkrak di penyimpanan karena produk tidak kunjung terjual. Ini menjadi keresahan besar bagi para pengrajin dengan situasi produk sudah dibuat namun tidak kunjung terjual, nilai jual

produk juga menurun, sementara modal yang dikeluarkan untuk membuat produk ready stock tidak kunjung kembali. Sehingga para pengrajin lebih memilih membuat anyaman jika ada pesanan saja.

Setelah dilakukan wawancara dengan ketua kelompok yaitu Ibu Eva, beliau membagikan fakta bahwa sebenarnya produk anyaman dari Pantai Cermin Kanan khususnya produk Menday Gallery and Souvenir, sebenarnya sudah beberapa kali mengikuti pameran UMKM yang diselenggarakan oleh pemerintah, sudah banyak menjual produk juga namun sebagian besar adalah produk pesanan yang berarti pembelinya kebanyakan dari pembeli yang sama. Sementara harapan dari para pengrajin adalah mereka aktif membuat anyaman produk meski tidak harus menunggu pesanan, yang berarti tetap aktif membuat produk anyaman dalam bentuk produk ready stock namun produk tersebut cepat terjual, aliran penjualannya lancar tidak berhenti di penyimpanan.

Agar harapan tersebut dapat terwujud maka perlu mencari calon pembeli yang potensial dari berbagai ranah, bukan pembeli yang itu itu saja. Ini berarti perlu dilakukan analisa untuk menentukan siapa saja yang berpotensi menjadi pembeli. Salah satu hal yang bisa dilakukan yaitu melakukan pemetaan pasar, memperkuat branding dan kegiatan pemasaran yang masif agar masyarakat luas menyadari kehadiran produk anyaman pandan milik Menday Gallery and Souvenir.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1 Persiapan dan Perencanaan

Persiapan dan perencanaan yang matang adalah pondasi keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sehingga kegiatan tersebut berjalan dengan yang diharapkan. Persiapan dan perencanaan yang dilakukan yaitu :

1. Melakukan observasi lokasi kegiatan dan berkoordinasi dengan pihak terkait untuk meminta izin pelaksanaan pengabdian.
2. Menyusun usulan proposal kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yang selanjutnya diserahkan kepada dengan Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Budi Darma untuk ditinjau kelayakan proposal kegiatan.
3. Setelah usulan proposal diterima selanjutnya melakukan koordinasi dengan Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Budi Darma untuk persetujuan pelaksanaan kegiatan.
4. Melakukan konfirmasi dan izin kepada pihak mitra mengenai pelaksanaan kegiatan
5. Berkoordinasi dengan anggota dan pihak mitra untuk mempersiapkan kebutuhan, materi pendampingan, hal – hal yang mendukung kegiatan pengabdian

2.2 Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pendampingan kepada para pengrajin anyaman daun pandan di Dusun 3 Pantai Cermin Kanan Kabupaten Serdang Bedagai khususnya para pengrajin di Gallery Menday & Souvenir kaitannya dalam melakukan pemasaran produk yang tepat melalui penguatan branding product secara digital dan membuat perencanaan pemasaran. Dengan didampingi ketua Menday Gallery and Souvenir yaitu Ibu Eva Harlia bersama dengan ibu – ibu pengrajin anyaman pandan, kegiatan pengabdian masyarakat sukses dilaksanakan. (Souvenir, 2019)

Materi kegiatan pengabdian masyarakat ini disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh para pengrajin di Gallery Menday & Souvenir dengan memanfaatkan pemasaran digital seperti media sosial, ecommerce, dan afiliasi dengan lembaga tertentu. (Patendo, -) Berbekal kemampuan dalam membuat konsep design product dan pemahaman tentang pentingnya kekuatan branding bagi sebuah produk, diharapkan dapat membantu memperkuat branding product anyaman daun pandan menjadi lebih baik. (Brand, 2020)

Pelaksana kegiatan membantu para pengrajin Menday dalam membuat logo sebagai ciri khas yang bisa digunakan sebagai ‘tanda’ produk Menday, dimana pelaksana kegiatan memberikan 5 referensi logo yang kemudian dilakukan brainstorm bersama – sama dengan para pengrajin. Sehingga terpilih satu logo yang unik, menarik, dan filosofinya cukup erat untuk mencerminkan citra dari produk Menday.

Setelah proses pemilihan logo branding, selanjutnya pemaparan materi mengenai dasar pentingnya memahami pemilihan dan penentuan pangsa pasar yang potensial yang erat kaitannya dengan keberhasilan penjualan produk. Diawali dengan sasaran target penjualan yang diharapkan salah satunya dengan memahami biografi calon pembeli. Kemudian melihat kekuatan, peluang, ancaman, dan tantangan produk Menday yang disandingkan dengan produk pesaing dibantu dengan membuat analisis SWOT. Keberhasilan dalam menganalisis bisnis dengan analisis SWOT menjadi dasar dalam memahami persaingan bisnis. (Herawati, 2022)

Pemetaan sasaran lokasi/wilayah dapat dilakukan setelah memahami dan melakukan analisis SWOT, sasaran lokasi juga dipengaruhi dengan tinggi rendahnya kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh produk Menday dalam mempertahankan dan meningkatkan keunggulan kualitas yang dimiliki, baik kualitas SDM maupun SDA yang mendukung.

Selain pemahaman mengenai pentingnya sebuah branding bagi produk melalui pemahaman mengenai penentuan sasaran lokasi dan pembeli yang potensial, ini berpengaruh pada penyelarasan konsep dalam membuat dan mengembangkan produk dengan target penjualan yang berujung pada angka keuntungan. Selanjutnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berperan strategis dan taktis untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia para pengrajin anyaman daun pandan di Dusun 3 Pantai Cermin Kanan Kabupaten Serdang Bedagai dimasa yang mendatang.

2.3 Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan pelatihan kepada masyarakat selama 1 hari yaitu Kamis 29 September 2022 pada pukul 09.30-15:00 WIB dan berlokasi di Gallery Menday & Souvenir.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Penjelasan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan pemahaman dan pendampingan dalam melakukan pemetaan potensi pemasaran dalam penjualan produk anyaman pandan Dusun 3 Pantai Cermin Kanan Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan memberikan penyuluhan dalam bentuk sosialisasi kepada para pengrajin Anyaman Pandan Menday Gallery & Souvenir. Kegiatan dimulai dengan membuat logo brand bisnis, dimana tim pelaksana telah menyiapkan beberapa rekomendasi logo brand yang kemudian para pengrajin selanjutnya berdiskusi bersama dengan tim untuk memilih logo mana yang mencerminkan jati diri bisnis, tentu saja didasari dengan makna filosofi bisnis. Selanjutnya pemaparan materi mengenai dasar pentingnya memahami pemilihan dan penentuan pangsa pasar yang potensial yang erat kaitannya dengan keberhasilan penjualan produk. Pemetaan sasaran dapat dilakukan setelah memahami dan melakukan analisis SWOT bisnis, pentingnya penguatan citra/brand bisnis agar dapat bersaing, kemudian yang terakhir adalah memahami pasar berdasarkan penentuan strategi STP produk.

Selain pemaparan materi dari tim pelaksana, para pengrajin juga menyampaikan permasalahan lain yang mereka hadapi, ini menjadi tugas tambahan bagi tim pelaksana yang diharapkan nantinya dapat diselesaikan pada kegiatan berikutnya. Melalui kegiatan ini diharapkan para pengrajin khususnya ketua kelompok pengrajin dapat menentukan pangsa pasar produk yang dibuat sehingga jangkauan penjualan produk lebih luas. Selain itu, produk – produk Menday Gallery & Souvenir mampu bersaing dengan bisnis lain.

3.2 Tingkat Pemahaman Tentang Kegiatan Yang Berlangsung

Melalui pemahaman dasar mengenai pemetaan pasar maka diharapkan agar para pengrajin anyaman pandan di Dusun 3 Pantai Cermin Kanan khususnya Menday Gallery and Souvenir dapat membantu mengarahkan dalam menentukan pangsa pasar yang potensial sehingga mampu meningkatkan jumlah penjualan produk. Pengabdian kepada masyarakat khususnya kepada para pengrajin anyaman pandan di Menday Gallery ini cukup sukses melakukan transfer knowledge ditandai dengan terarahnya sasaran lokasi dan pembeli yang potensial kaitannya dalam penjualan produk. Dengan memahami kekuatan branding product, sasaran lokasi dan pembeli yang potensial, ini berpengaruh pada penyelarasan konsep dalam membuat dan mengembangkan produk dengan target penjualan yang berujung pada angka keuntungan. Selama kegiatan berlangsung, para peserta kegiatan mendengarkan pemaparan materi dengan seksama sesekali juga mengajukan pertanyaan. Keterlibatan para peserta dalam memilih menentukan logo brand yang didasari makna pada bentuk logo brand juga ditentukan dengan berdiskusi bersama.

3.3 Dokumentasi Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan dengan baik dan sesuai target yang diharapkan, dimana dimulai dari awal kegiatan sudah disambut dengan baik oleh kepala sekolah dan seluruh rangkaian kegiatan mendapat respon positif dari para peserta. Berikut beberapa dokumentasi yang dapat diambil selama kegiatan pengabdian berlangsung.



Gambar 1. Tim pelaksana pkm bersama ketua kelompok Menday Gallery & Souvenir



Gambar 2. Tim pelaksana memaparkan materi



Gambar 3. Suasana kegiatan pendampingan berlangsung



Gambar 4. Logo brand yang dipilih



Gambar 5. Sample produk Menday Gallery & Souvenir

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian yang dilakukan ini adalah tim pelaksana telah berhasil melakukan transfer knowledge tentang dasar memetakan pangsa pasar dalam penjualan produk anyaman pandan. Kemudian para peserta pelatihan sangat antusias mengikuti pelatihan yang dilaksanakan dan memiliki respons yang positif dikarenakan pelatihan tersebut berkaitan dengan masalah yang sedang dihadapi. Selain itu para peserta pelatihan mampu memahami materi yang diberikan karena di kemas untuk dapat dengan mudah dipahami.

DAFTAR PUSTAKA

- Menday Gallery and Souvenir. 2019. Diakses 21 Oktober 2022. <https://menday-gallery-and-souvenir.business.site/>
- Media Center Serdang Bedagai. 2022. Manfaat Tanaman Pandan Duri. Diakses 21 Oktober 2022. <https://mediacenter.serdangbedagaikab.go.id/2022/12/14/manfaat-tanaman-pandan-duri/>
- Wisuda, Anton. 2018. Diakses 27 Oktober 2022. <https://www.mongabay.co.id/2018/07/29/foto-menyelami-arti-pandan-berduri-bagi-masyarakat-tenganan-bali/>
- Herawati, Novi. 2022. Diakses 21 Oktober 2022. <https://www.hashmicro.com/id/blog/pentingnya-analisis-swot-dalam-bisnis/>
- Brand, Start Friday Asia. 2020. Diakses 20 Oktober 2022. <https://www.startfriday.asia/ideas/pentingnya-sebuah-merek-bagi-perusahaan>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. 2008. Diakses 21 Oktober 2022
- Patendo Konsultan HKI Terdaftar. -. Diakses 21 Oktober 2022. <https://daftarmerekdagang.com/manfaat-merek-untuk-produsen-dan-konsumen/>
- Pasaribu, JD. "SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PIUTANG PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN," Repository Universitas HKBP Nommensen, pp. 1, 2022
- Kotler, Philip. 2016. Marketing Management. Penerbit Pearson Education, London
- Aswariny, E., Meutia, M., & Aliudin, A. (2020). PEMETAAN PEMASARAN PRODUK OLAHAN PANGAN LOKAL DI KABUPATEN SERANG. *Leuit (Journal of Local Food Security)*, 1(1), 19-24.
- Mubarak, M. Z., & Mulyana, M. (2019). Konsep Dasar Perencanaan Pemasaran Dan Proses Penyusunannya.