

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Letak Geografis Dan Administrasi Kabupaten Tapin

Kabupaten Tapin merupakan salah satu bagian dari provinsi Kalimantan Selatan yang secara geografis terletak pada 2°32'43'' hingga 3°00'43'' LS dan 114°46'13'' hingga 115°30'33''BT serta berbatasan dengan: Utara dengan Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Selatan dengan kabupaten Banjar, Barat dengan Kabupaten Barito Kuala dan Timur dengan Kabupaten Banjar. Wilayah administratif Kabupaten Tapin mencakup wilayah seluas 2.700,82 Km² yang terdiri dari 12 wilayah kecamatan. (BPS Kabupaten tapin. Tapinkab.bps.go.id, 29 Agustus 2023)

Dari data statistik yang ada, pada umumnya masing-masing kecamatan di Tapin memiliki luas wilayah yang hampir merata, kecuali kecamatan Tapin Utara yang memiliki luas wilayah relatif kecil dari kecamatan lainnya. Kecamatan dengan luas wilayah paling besar adalah Kecamatan Candi laras Utara dengan luas wilayah 730,48 Km² atau sebesar 27,04% dari keseluruhan luas Kabupaten Tapin, sedangkan kecamatan dengan luas wilayah paling kecil adalah Kecamatan Tapin utara dengan luas wilayah 71,49 Km² atau sebesar 2,65% dari keseluruhan luas wilayah Kabupaten Tapin. Dilihat dari letak ketinggiannya dari permukaan laut diketahui bahwa kebanyakan luas daerah di Kabupaten Tapin berada pada kelas ketinggian 0-7 m dari

permukaan laut, yakni sebesar 67,34% luas wilayah. Sedangkan luas wilayah dengan ketinggian lebih dari 500 m di atas permukaan laut hanya berkisar 1,21% luas wilayah. Jika dilihat dari kelas kemiringannya, Kabupaten Tapin merupakan daerah yang landau dengan kemiringan 0-2% yang meliputi 82,93% dari luas daerah di kabupaten Tapin, sedangkan pada kelas kemiringan antara 2,1-8% hanya meliputi 0,62% dari luas wilayah Kabupaten Tapin. (BPS Kabupaten tapin.2023. Tapinkab.bps.go.id, 28 Agustus 2023)

b. Letak Geografis Dan Administrasi Kecamatan Candi Laras Selatan

Secara astronomis, Kecamatan Candi Laras Selatan terletak antara $2^{\circ} 32' 43''$ - $3^{\circ} 00' 43''$ Lintang Selatan dan antara $114^{\circ} 46' 13''$ - $115^{\circ} 30' 33''$ Bujur Timur. Berdasarkan posisi geografisnya. Kecamatan Candi Laras Selatan memiliki batas-batas:

Utara – Kabupaten Hulu Sungai Selatan;

Selatan – Kecamatan Tapin Tengah;

Barat – Kecamatan Candi Laras Utara;

Timur – Kecamatan Bakarangan.

Kabupaten Tapin terdiri dari 12 kecamatan. Salah satu kecamatannya yaitu Candi Laras Selatan. Kecamatan Candi Laras Selatan terdiri dari 12 desa/kelurahan salah satunya yaitu Pabaungan Hilir (BPS Kabupaten tapin.2023. Tapinkab.bps.go.id, 28 Agustus 2023)

c. Profil Desa Pebaungan Hilir

Tahun 2020

Status : DESA

Kode PUM 6305052005
 Nama Desa : Pambaungan Hilir
 Kecamatan : Candi Laras Selatan
 Provinsi : Kalimantan Selatan
 Luas Desa : 3. 948, 9000 KM
 Tahun Pembentukan 1936
 Koordinat Bujur : 115.0118 Bujur Timur
 Koordinat Lintang : -2.81944 Lintang Selatan
 Ketinggian DPM (M) 2

d. Profil Usaha

Nama Usaha : KUB. Family
 Bentuk Usaha : Perorangan
 Kegiatan Usaha : Kerajinan Anyaman Purun
 Sarana Usaha : Rumah Pribadi
 Alamat Usaha : Desa Pebaungan Hilir RT.08 RW.04
 Kecamatan Candi Laras Selatan

1. Identitas Informan

1) Nama : Hj. Barniah
 Lama Usaha : 15 Tahun

- | | |
|--------------|-------------------------------|
| Status | : Pemilik Usaha Anyaman Purun |
| 2) Nama | : Itah |
| Lama Bekerja | : 10 Tahun |
| Status | : Pengrajin Anyaman Purun |
| 3) Nama | : Sarah |
| Lama Bekerja | : 7 Tahun |
| Status | : Pengrajin Anyaman Purun |
| 4) Nama | : Sari |
| Lama Bekerja | : 8 Tahun |
| Status | : Pengrajin Anyaman Purun |
| 5) Nama | : Galuh |
| Lama Bekerja | : 5 Tahun |
| Status | : Pengrajin Anyaman Purun |
| 6) Nama | : Ida |
| Lama Bekerja | : 5 Tahun |
| Status | : Pengrajin Anyaman Purun |

B. Hasil Penelitian

1. Manajemen Produksi Usaha Anyaman Purun di Desa Pebaungan Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin

Hasil Wawancara

Tabel 4. 1 Hasil Wawancara dengan pemilik usaha kerajinan anyaman purun.

No	Nama Informan	Status	Hasil Wawancara
1	Hj. Barniah	Pemilik	<p>Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan pemilik usaha anyaman purun, beliau menuturkan bahwa usaha kerajinan purun ini dimulai sejak lama jadi usaha ini bisa disebut usaha turun temurun. Pemilik usaha mengaku beliau turun langsung mengurus mulai dari bahan baku sampai produk anyaman yang sudah jadi untuk di cek kualitas dan kuantitasnya. Hj. Barniah memiliki 5 orang karyawan yang bekerja di tempat usaha kerajinan purun miliknya. Setiap karyawan mendapatkan gaji sesuai dengan berapa banyak menghasilkan anyaman. Adapun satu anyaman di hargai Rp 3000,00 dan satu tali tas dihargai Rp 500,00. Dalam perencanaan bahan baku yaitu purun yang siap pakai tidak ada perencanaan setiap bulannya sedangkan purun yang tidak siap pakai direncanakan setiap bulannya membeli purun yang belum siap untuk di anyam dalam artian purun masih harus melalui proses produksi dari penumbukan sampai pewarnaan.</p> <p>Dalam produksi anyaman purun, biaya yang digunakan</p>

		<p>untuk satu kali produksi tergantung jumlah pesanan yang akan dibuat. Beliau menuturkan dalam menjalankan usaha menggunakan modal sendiri. Adapun biaya penumbukan Rp 6000,00 per satu ikat besar. Sedangkan biaya yang digunakan untuk membeli bahan baku sekitar Rp 200.000,00 – Rp 500.000,00 setiap bulannya dengan harga satu ikat besar purun Rp 10.000,00. Pendapatan yang di peroleh dalam sebulan pada saat sebelum pandemi mencapai 5 juta rupiah. Namun mengalami penurunan akibat dampak pandemi menjadi 3 juta sampai 3,5 juta rupiah.</p> <p>Dalam produksi anyaman purun, pemilik usaha menuturkan menggunakan alat yang masih sederhana. Adapun alat yang digunakan yaitu paku berfungsi untuk memberi lubang saat mengaitkan tali pada anyaman tas/bakul. Panggulan digunakan untuk membentuk dasar anyaman agar melekuk untuk dijadikan bakul, tas dan topi. Adapun alat penumbuk purun digunakan untuk menumbuk purun yang sudah melalui proses penjemuran agar mudah untuk dibentuk saat menganyam.</p> <p>Hj. Barniah menuturkan bahwa produk anyaman yang dihasilkannya tidak memiliki merek produk, namun memiliki nama usaha yaitu KUB. Family.</p>
--	--	---

			<p>Dalam memasarkan produk anyaman purun miliknya bekerja sama dengan kumpulan pengrajin anyaman purun di kabupaten Tapin. Pemilik usaha tidak menjual produk anyaman purunnya secara online di sosial media karena tidak paham bagaimana cara menggunakannya dan lebih memilih menjual produk anyaman purun secara langsung dengan cara mengikuti pameran dan pelatihan untuk mengembangkan usaha miliknya.</p>
--	--	--	--

Tabel 4. 2 Hasil Wawancara dengan Pengrajin Anyaman Purun

No	Nama Informan	Status	Hasil Wawancara
1.	Sarah	Pengrajin	<p>Dalam produksi anyaman purun, Ibu Sarah bertugas menyortir purun berdasarkan ukuran dan kualitas purun yang akan digunakan dan menganyam purun yang sudah siap digunakan.</p> <p>Penghasilan yang di dapat ibu Sarah sesuai dengan berapa anyaman yang dihasilkan dengan di beri upah Rp 3000,00/buah.</p>
2.	Itah	Pengrajin	<p>Tugas Ibu Itah dalam produksi anyaman purun ini Adalah menganyam purun sesuai dengan</p>

			permintaan konsumen. Dalam produksi anyaman purun, Ibu Itah menghasilkan pendapatan sesuai jumlah anyaman dan tali yang di anyam yaitu Rp 3000,00/ buah dan Rp 500,00 / tali.
3.	Sari	Pengrajin	Tugas Ibu Sari dalam proses produksi adalah menganyam purun. Adapun penghasilan yang di dapat sesuai dengan jumlah anyaman yang di hasilkan tiap harinya. Apabila pesanan anyaman purun sedang naik maka pendapatan para pengrajin pun akan besar dan sebaliknya.
4.	Galuh	Pengrajin	Tugas Ibu Galuh dalam produksi anyaman purun ini adalah menganyam anyaman purun. Dengan pendapatan yang dihasilkan menyesuaikan masuknya jumlah pesanan. Apabila tidak ada pesanan maka para pengrajin pun tidak memiliki penghasilan.
5.	Ida	Pengrajin	Tugas Ibu Ida dalam produksi anyaman purun ini adalah menganyam purun. Penghasilan dari menjadi pengrajin tergantung pada jumlah anyaman yang dibuat.

Selanjutnya tahapan - tahapan proses produksi pada anyaman purun. Dalam wawancara ini pengrajin menjelaskan tentang tahapan tahapan produksi purun yaitu :

1. Pemilihan Bahan Baku

Proses produksi dimulai dengan pemilihan bahan baku, yaitu tanaman purun. Tanaman purun yang digunakan dalam produksi biasanya purun yang di kembang biakkan oleh masyarakat. Terkadang pengrajin juga menggunakan eceng gondok sebagai bahan tambahan tali bakul dengan membeli yang siap pakai di pasar.

2. Penyortiran dan Pengeringan Purun

Tanaman purun disortir berdasarkan ukuran dan kualitas purun itu sendiri. Kemudian, purun dijemur di bawah sinar matahari. Lama pengeringan tergantung pada musim, sekitar 3-7 hari selama musim kemarau, atau bahkan lebih lama (1 minggu) saat musim hujan.

3. Penumbukan Purun

Setelah kering tanaman purun diproses lagi dengan cara dipipihkan. Ini dilakukan dengan menggunakan mesin tradisional yang tersedia di Desa Pebaungan atau dengan cara manual oleh pengrajin sendiri. Tujuannya adalah membentuk purun agar tipis dan lentur untuk memudahkan saat proses penganyaman.

4. Pewarnaan

Selanjutnya, bahan purun yang telah dipipihkan dapat diwarnai. Warna yang digunakan adalah pewarna makanan, warna biasa digunakan adalah ungu tua, merah tua dan hijau tua. Setelah diwarnai, purun dijemur lagi agar warnanya kering dengan baik. Proses ini tidak memerlukan waktu yang terlalu lama.

5. Menganyam

Setelah bahan purun siap, langkah terakhir adalah proses menganyam. Mulai dari membuat dasar anyaman sampai membentuk sebuah anyaman dengan menyesuaikan bentuk dan motif yang diinginkan. Dalam keseluruhan proses ini, terdapat beberapa tahapan penting yang melibatkan pemilihan, persiapan, dan proses tanaman purun menjadi kerajinan anyaman yang siap untuk dijual atau digunakan.

Menurut Hj Barniah, usaha kerajinan purun ini merupakan usaha yang menjadi penghasilan utama untuk memenuhi kebutuhan hidup, meskipun dulu usaha ini hanya menjadi sampingan.

Salah satu masalah utama yang dihadapi adalah cuaca sebagai faktor dapat mempengaruhi usaha anyaman purun. Musim hujan atau kondisi cuaca yang tidak stabil dapat memperlambat atau bahkan menghentikan proses produksi. Ini bisa berdampak pada produktivitas dan ketersediaan bahan baku.

Selanjutnya beliau menuturkan tentang metode yang digunakan dalam mengembangkan usaha. Informan mengindikasikan bahwa dia tidak memiliki strategi pemasaran atau produksi yang telah ditetapkan sebelumnya. Artinya, dia tidak mengikuti rencana bisnis yang ketat atau prosedur yang telah ditentukan. Sebaliknya, dia lebih bersifat fleksibel dalam menjalankan bisnisnya. Pendekatan bisnisnya didasarkan pada pesanan yang diterimanya dari pelanggan. Ini berarti dia memproduksi barang sesuai dengan permintaan pelanggan daripada memiliki inventaris tetap yang diproduksi sebelumnya.

Beliau memberikan contoh bahwa harus siap untuk menerima pesanan khusus dari pelanggan, seperti model tas atau warna tikar yang sesuai dengan keinginan pelanggan. Ini menunjukkan bahwa dia berusaha memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan dengan baik. Dia terfokus pada menjaga kualitas barang yang dia produksi. Ini adalah langkah yang penting untuk memastikan kepuasan pelanggan dan menjaga reputasi bisnisnya.

Metode pengembangan bisnis menurut informan adalah responsif terhadap permintaan pasar dan pelanggan. Dia tidak memiliki strategi pemasaran yang kompleks, tetapi dia berhasil menjual produk-produknya dengan menjaga kualitas dan dengan mengikuti keinginan pelanggan. Ada beberapa jenis produk yang di produksi, seperti tikar, tas, souvenir, atau permintaan khusus dari pembeli. Ini menunjukkan fleksibilitas dalam bisnisnya untuk menyesuaikan dengan permintaan dan peluang pasar yang berbeda.

Dalam usaha KUB. Family di Desa Pebaungan memiliki tim pekerja di bisnisnya. Pemilik usaha menjelaskan bahwa timnya sudah seperti keluarga. Ini mengindikasikan bahwa dia telah membangun hubungan kerja yang solid dan efisien dengan timnya. Penulis menggambarkan bahwa dia tidak hanya mengawasi pekerjaan timnya, tetapi dia juga aktif terlibat dalam proses produksi. Jika ada kesalahan atau keliru, dia akan ikut membetulkannya atau memberikan solusi. Hal ini menunjukkan keterlibatannya dalam menjaga kualitas produk dan memastikan semuanya berjalan dengan baik.

Secara keseluruhan, pemilik usaha menggambarkan manajemen produksi yang cermat dan tanggap terhadap bisnisnya. Seperti merencanakan produk-produk yang akan diproduksi, menjaga kualitas dengan selektif dalam pemilihan bahan baku, dan menjalankan operasional bisnis dengan bantuan tim yang sudah terlatih. Keterlibatan pemilik dalam proses produksi juga menunjukkan komitmen terhadap kualitas dan keberhasilan bisnisnya.

Selain wawancara dengan Hj. Barniah yang merupakan informan selaku pemilik usaha, peneliti melakukan wawancara dengan 5 pengrajin yang bekerja dengan ibu Hj. Barniah. Para pengrajin seperti ibu Sarah, ibu Itah, ibu Sari, ibu Galuh dan ibu Ida mengatakan hal yang sama dalam tahapan pembuatan anyaman purun terlebih karena membuat kerajinan ini sudah menjadi budaya turun temurun di desa pebaungan jadi tahapannya pun sama.

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Usaha Anyaman Purun Pada KUB. Family Di Desa Pebaungan Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin

Faktor pendukung dan penghambat usaha anyaman purun pada KUB. Family di Desa Pebaungan, Kecamatan Candi Laras Selatan, Kabupaten Tapin dapat memiliki berbagai aspek yang perlu dipertimbangkan. Berikut ini adalah beberapa faktor pendukung dan penghambat yang memengaruhi usaha anyaman purun di desa Pebaungan.

a. Faktor pendukung

1) Bahan Baku yang Tersedia.

Sumber daya alam seperti purun tersedia secara berlimpah di daerah tersebut, hal ini dapat menjadi faktor pendukung utama karena akan memudahkan pasokan bahan baku utama, selain tanaman purun para pengrajin menggunakan tanaman eceng gondok sebagai bahan tambahan untuk menghasilkan kerajinan bahkan ada yang memesan khusus untuk bahan eceng gondok.

2) Tradisi dan Kearifan Lokal.

Anyaman purun adalah bagian dari tradisi dan kearifan lokal yang telah diwariskan secara turun-temurun, maka penduduk setempat mungkin memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan. Ini juga menjadi salah satu peluang bagi para pengrajin untuk selalu memasarkan produk anyaman purun dikalimantan selatan ataupun ke kota besar lainnya. Karena anyaman purun memiliki suatu nilai budaya terutama di masyarakat desa pebauangan hilir.

3) Kualitas Produk yang Baik.

Produk anyaman purun KUB. Family memiliki kualitas yang baik, maka peluang untuk menarik pelanggan dan mendapatkan ulasan positif akan lebih besar. Selain itu, menerima pesanan khusus dari pembeli memberikan daya tarik lain selain harus menjaga kualitas produk yang baik sehingga dilirik pembeli.

b. Faktor Penghambat

1) Persaingan yang Ketat

Terdapat banyak produsen anyaman purun di daerah tersebut, pesaing bisa menjadi sengit dan menyulitkan dalam pemasaran.

2) Keterbatasan Pasar

Pasar untuk produk anyaman purun terbatas, maka usaha akan menghadapi kesulitan dalam meningkatkan penjualan.

3) Perubahan Iklim dan Musim

Perubahan iklim atau musim yang ekstrem dapat memengaruhi ketersediaan bahan baku (seperti purun) dan mempengaruhi produksi.

4) Kemunduran Tradisi

Generasi muda kehilangan minat dalam tradisi anyaman purun atau tidak tertarik untuk mempelajari keterampilan tersebut, hal ini bisa mengancam keberlanjutan usaha.

Pentingnya mengidentifikasi faktor-faktor pendukung dan penghambat ini adalah untuk membantu merancang strategi yang tepat dalam mendukung pengembangan usaha anyaman purun di Desa Pebaungan. Dengan pemahaman yang baik tentang faktor-faktor ini, langkah-langkah dapat diambil untuk memaksimalkan potensi ekonomi keluarga di desa tersebut.

C. Analisis Data

1. Manajemen Produksi Usaha Anyaman Purun Di Desa Pebaungan Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin

Secara umum Manajemen produksi adalah proses suatu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian kegiatan produksi yang menjadi bagian penting bagi suatu unit usaha. Manajemen produksi juga dapat mengoptimalkan

sebuah usaha agar dapat mengetahui seberapa banyak keuntungan dan kerugian yang diperoleh suatu organisasi atau usaha.

Pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada teori menurut G.R. Terry (1958), dalam bukunya *Principles of Manajemen* ada empat fungsi dasar manajemen yaitu *Planning, Organizing, Actuating* dan *Controlling*.

Prinsip manajemen ini sangat banyak digunakan oleh usaha – usaha kecil maupun besar yang bertujuan untuk mengelola usaha mereka agar berkembang. Oleh karena itu, Usaha Anyaman Purun di Desa Pebaungan menerapkan fungsi – fungsi manajemen dalam menjalankan produksi :

a. *Planning* (Perencanaan)

Perencanaan adalah suatu proses upaya untuk menentukan berbagai hal yang hendak dicapai atau tujuan yang ingin dicapai perencanaan juga dapat diartikan sebagai tahap awal dalam aktivitas suatu organisasi yang meliputi kegiatan menentukan visi dan misi, sasaran tujuan serta kegiatan memilih metode untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut. Dalam mencapai sebuah tujuan di dalam organisasi atau bisnis perlu adanya sebuah manajemen yang dilakukan berdasarkan perspektif islam. Sebagaimana firman Allah Swt :

﴿لَمْ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعَ شِدَادٍ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا مَحْصُونُونَ﴾ (٤١) قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَائِبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سَبِيلِهِ ۗ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ

﴿لَمْ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ﴾ (٤٢)

Artinya : 47. *Dia (Yusuf) berkata, “Agar kamu bercocok tanam tujuh tahun (berturut-turut) sebagaimana biasa; kemudian apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di tangkainya kecuali sedikit untuk kamu makan. 48. Kemudian setelah itu akan datang tujuh (tahun) yang sangat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari apa (bibit gandum) yang kamu simpan. 49. Setelah itu akan datang tahun, di mana manusia diberi hujan (dengan cukup) dan pada masa itu mereka memeras (anggur).”* (Al Qur’an dan Terjemahan Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019, hlm.241)

Tafsiran surah Yusuf ayat 47 - 49 di hal 113 Tafsir Al Mishbah : ayat diatas menerangkan bahwa segala sesuatu pasti ada perencanaan beserta manfaat.

Seperti ayat diatas bahwa perkataan nabi Yusuf mengandung perencanaan ekonomi yaitu kata bercocok tanam yakni dengan memerhatikan keadaan cuaca, jenis tanaman, pengairan, dan sebagainya selama tujuh tahun berturut turut dengan

bersungguh - sungguh. (M.Quraish Shihab, hal.113) Ayat ini membahas tentang bagaimana sistem pengelolaan ketahanan pangan dalam Islam. Dalam hal ini perencanaan di dalam Islam adalah bagian terpenting salah satunya dalam proses manajemen produksi khususnya manajemen produksi yang dilakukan usaha anyaman purun di desa Pebaungan.

Ayat diatas menerangkan bahwa segala sesuatu pasti ada perencanaan beserta manfaat atau hikmahnya. Perencanaan adalah bagian terpenting dari proses manajemen produksi secara keseluruhan. Adapun perencanaan yang dilakukan dalam menjalankan bisnis anyaman purun, sebagai berikut :

- 1) Perencanaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Tujuan dari perencanaan SDM ini adalah untuk memastikan kesesuaian antara tenaga kerja dan pekerjaan, baik dari segi kuantitas maupun kualitas yang dibutuhkan. Karena, kualitas dan kuantitas produksi dipengaruhi oleh kualitas tenaga kerja itu sendiri. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dalam perencanaan SDM usaha anyaman purun KUB. Family di desa Pebaungan ini dalam mencari dan menetapkan sejumlah tenaga kerja masih terkendala dengan kurangnya jumlah tenaga kerja namun secara kualitas tenaga kerja sudah terpenuhi dengan mempekerjakan karyawan yang memiliki keahlian dalam menganyam.

Usaha ini memiliki lima orang tenaga kerja, ada sejumlah orang yang terlibat dalam berbagai aspek usaha, terutama dalam proses pembuatan anyaman purun. Beberapa dari tenaga kerja tersebut adalah pekerja tetap di tempat tersebut. Mereka merupakan bagian integral dari tim produksi dan bekerja secara teratur dalam berbagai tahap produksi anyaman purun.

Usaha ini bukan hanya sekedar tentang ekonomi namun tentang budaya dimana adanya sejarah panjang dalam usaha anyaman purun. Dikatakan bahwa keahlian anyaman purun telah berlangsung dari generasi ke generasi, dimulai dari zaman "buyut" (leluhur terdahulu) hingga saat ini. Di desa ini keluarga dan anggota keluarga banyak yang terampil dalam menghasilkan kerajinan anyaman purun, dan keahlian ini diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Namun hal yang sangat di sayangkan untuk menjaga sumber daya manusia dalam hal ini adalah bantuan atau dukungan salah satunya berupa fasilitas tempat pelatihan bagi para pengrajin mengembangkan keahliannya tidak digunakan dengan baik. Fasilitas pelatihan dibiarkan kosong tidak ada kegiatan pelatihan dikarenakan tidak ada pelatih khusus untuk melatih para pengrajin di Desa tersebut. Adapun pembagian bantuan dana yang tidak merata kepada para pengrajin. Hal dikarenakan kurangnya perhatian pemerintah untuk menyediakan sumber daya dan dana untuk membantu dalam pengembangan atau pemeliharaan usaha anyaman di Desa tersebut. Ini mengindikasikan bahwa masyarakat desa harus mengandalkan sumber daya mereka sendiri. Hal ini menunjukkan kemandirian masyarakat dalam menjalankan usaha.

2) Perencanaan Anggaran (Modal)

Perencanaan anggaran atau modal berkaitan dengan pencapaian tujuan perusahaan secara optimal. Anggaran yang tersedia harus cukup untuk membiayai pengeluaran pada saat produksi. Pada usaha anyaman purun milik Hj.Barniah, anggaran digunakan dengan baik, mulai dari perolehan modal awal hingga pendapatan dan keuntungan yang didapat kemudian kembali dijadikan modal lagi untuk menunjang perkembangan usaha anyaman purun tersebut.

Meski pernah mengalami penurunan pendapatan saat pandemi, modal yang dibutuhkan untuk usaha purun mencapai 3 juta rupiah. Sekarang, setelah pandemi, modal yang dibutuhkan telah berkurang menjadi sekitar 1 hingga 2 juta rupiah. Ini menunjukkan bahwa biaya yang diperlukan untuk memulai atau menjalankan bisnis atau aktivitas telah menurun.

Untuk produksi Sebelum pandemi, pendapatan atau hasil penjualan dalam sebulan mencapai 5 juta rupiah. Sekarang, setelah pandemi, pendapatan atau hasil penjualan biasanya mencapai maksimal 3 juta rupiah, namun bisa mencapai 3,5 juta rupiah jika ada pesanan yang banyak. Ini menunjukkan bahwa pendapatan telah menurun akibat dampak pandemi, meskipun masih ada peluang untuk mendapatkan lebih banyak jika ada pesanan besar. Modal yang dibutuhkan telah berkurang, dan hasil penjualan juga mengalami penurunan, meskipun masih ada peluang untuk meningkatkan pendapatan melalui pesanan besar.

3) Perencanaan Bahan Baku

Dalam merencanakan sumber daya alam yaitu bahan baku pada usaha milik Hj.Barniah tidak memiliki perencanaan setiap bulannya dalam persediaan bahan baku, sedangkan perencanaan barang jadi dirancang apabila ada pesanan saja. Bahan baku purun yang sudah dibeli kemudian di kelompokkan lagi berdasarkan ukuran purun yang sesuai.

Meskipun Salah satu masalah utama yang dihadapi adalah kesulitan dalam mendapatkan bahan baku, yaitu tanaman purun. Apabila petani budidaya purun tidak menjual purunnya maka pasokan purun dalam produksi berkurang. Mereka terkadang harus membeli purun dari daerah lain. Ini dapat menambah biaya produksi karena harus mempertimbangkan biaya transportasi dan sumber daya lainnya untuk mengimpor bahan baku.

Pembuatan anyaman purun dimulai dari Pemilihan Bahan Baku, Proses dimulai dengan pemilihan bahan baku, yaitu tanaman purun. Tanaman purun biasanya tumbuh liar di padang

atau kebun rawa di dalam kampung namun, usaha KUB. Family lebih memilih membeli purun ke petani budidaya purun untuk menjaga kelestarian lingkungan. Purun yang dipilih biasanya adalah yang panjang, berwarna hijau tua, dan terlihat siap untuk diambil. Namun, karena jumlah purun yang tersedia mungkin terbatas, kadang-kadang digunakan juga tanaman eceng gondok sebagai bahan tambahan, karena teksturnya mirip dan mudah dibentuk.

4) Perencanaan Peralatan

Dalam perencanaan alat untuk menunjang kegiatan produksi pemilik usaha anyaman Hj. Barniah melakukan pergantian mesin atau alat apabila terjadi kerusakan, tidak ada perencanaan perawatan mesin atau alat yang digunakan untuk memproduksi anyaman purun. Mereka juga menghadapi tantangan finansial terkait dengan mesin pemipih purun. Proses pemipihan memerlukan mesin yang membutuhkan investasi finansial yang signifikan. Mesin tersebut mungkin memiliki biaya perawatan dan pemeliharaan yang tinggi. Ini bisa menjadi beban finansial yang cukup besar dalam menjalankan usaha.

5) Perencanaan Pemasaran

Dalam perencanaan pemasaran usaha Hj. Barniah menjual produknya tidak melalui online. Dalam membuat produk beliau mengikuti trend yang berkembang di masyarakat dan berinovasi mengembangkan produk yang di lihat di internet. Ibu Hj. Barniah juga mengikuti pameran anyaman purun serta perkumpulan pengrajin anyaman purun untuk memperkenalkan produk olahannya. Beliau juga memperkenalkan produk olahannya dengan cara mulut ke mulut.

Selain itu Dalam menjalankan perencanaan pemasaran memiliki strategi pemasaran atau produksi yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam usaha ini tidak ada strategi pemasaran khusus Artinya, tidak mengikuti rencana bisnis yang ketat atau prosedur yang telah ditentukan. Sebaliknya, lebih bersifat fleksibel dalam menjalankan pemasaran. Pendekatan bisnisnya didasarkan pada pesanan yang diterimanya dari pelanggan. Ini berarti dia memproduksi barang sesuai dengan permintaan pelanggan daripada memiliki inventaris tetap yang diproduksi sebelumnya.

Agar usaha ini memiliki pelanggan dalam menjalankan usaha anyaman purun ini memberikan contoh bahwa dalam memasarkan anyaman purun harus siap untuk menerima pesanan khusus dari pelanggan, seperti model tas atau warna tikar yang sesuai dengan keinginan pelanggan. Ini menunjukkan bahwa dia berusaha memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan dengan baik. Agar menjaga kualitas barang yang dia produksi. Ini adalah langkah yang penting untuk memastikan kepuasan pelanggan dan menjaga reputasi bisnis.

Jika ada barang yang masih belum terjual, hal yang dilakukan adalah menghubungi kerabat dekat dan pelanggan yang biasanya membeli produknya. Ini adalah cara yang baik untuk mengoptimalkan penjualan dan menghindari penumpukan stok. Jika pesanan meningkat dan barang di stok sudah habis, dia mencari solusi dengan membeli dari pengrajin lokal yang ada di desa untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Metode pemasaran yang dipakai adalah responsif terhadap permintaan pasar dan pelanggan. Dia tidak memiliki strategi pemasaran yang kompleks, tetapi berhasil

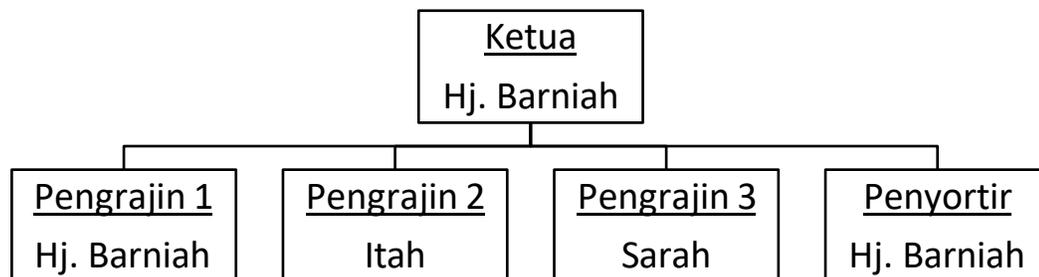
menjual produk-produknya dengan menjaga kualitas dan dengan mengikuti keinginan pelanggan. Selain itu, dia mencari solusi kreatif saat barang di stok habis, dengan melibatkan pengrajin lokal untuk memenuhi permintaan pelanggan yang tinggi.

b. *Organizing* (Pengorganisasian)

Pengorganisasian merupakan suatu kegiatan pengaturan sumber daya manusia yang tersedia dalam organisasi untuk menjalankan rencana yang telah ditetapkan serta menggapai tujuan organisasi. *Organizing* mengelompokkan dan menentukan berbagai kegiatan penting dan memberikan kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan.

Berdasarkan hasil wawancara, peneliti melihat bahwa usaha anyaman purun di Desa Pebaungan ini memiliki struktur organisasi agar usaha ini mencapai tujuan.

Struktur Organisasi Usaha Anyaman Purun milik Ibu Hj. Barniah



Gambar 4.1

Sumber : Hj. Barniah

Allah berfirman dalam Q.S as-Shaff / 61:4 :

صَفَا كَأَنَّهُمْ بِنِيَانٍ مُّرْصُوصٌ ﴿٤﴾ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ ۖ

Artinya : *Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berperang di jalannya dalam barisan yang teratur, mereka seakan-akan seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.* (Al Qur'an dan Terjemahan Kementerian Agama Republik Indonesia Tahun 2019, hlm.551)

Dalam ajaran Islam juga menekankan bahwa dalam melaksanakan suatu kegiatan harus dijalankan dengan teratur. Kata *marshush* yang berarti berdesak-desakan dan tersusun rapi.

Maksud dari ayat di atas adalah kekompakan anggota, kedisiplinan mereka yang tinggi serta kekuatan mental mereka menghadapi ancaman dan tantangan. (M. Quraish Shihab, hal.14) Tafsir dari ayat ini dapat dikaitkan dengan hasil penelitian peneliti dengan informan yaitu pemilik usaha dan para pengrajin anyaman purun yang memiliki struktur yang disusun berdasarkan kemampuan dan keahlian masing - masing namun tetap saling membantu satu sama lain. Di dalam usaha anyaman para pengrajin memiliki tugasnya masing – masing dalam menjalankan semua kegiatannya dengan baik dan lancar agar setiap pengrajin bekerja sesuai dengan keahliannya serta tidak adanya tumpang tindih antara pengrajin satu dengan lainnya.

Meskipun di usaha ini lebih bersifat kekeluargaan, agar usaha ini berjalan dengan lancar dan perlunya pondasi usaha yang kuat Hj. Barniah tetap membuat pembagian peran dalam usaha ini meski akhirnya saling bantu membantu dalam proses pembuatan anyaman purun ini.

c. *Actuating* (Pengarahan)

Actuating yaitu suatu tindakan atau pelaksanaan untuk memberikan motivasi pada anggota agar melakukan tugas dan kewajibannya sesuai dengan keahlian dan proporsinya masing-masing. Menurut analisa peneliti, tenaga kerja di usaha anyaman purun di desa Pebaungan ini diarahkan oleh pemimpinnya dengan baik terbukti dengan pembagian tugas dalam produksinya diarahkan sesuai dengan keahlian masing – masing para pengrajinnya. Allah Swt berfirman dalam Q.S Sad / 38 ayat 26 ;

Artinya : *Wahai manusia! Bertakwalah kepada Tuhanmu yang telah menciptakan kamu dari diri yang satu (Adam), dan (Allah) menciptakan pasangannya (Hawa) dari (diri)-nya; dan dari keduanya Allah memperkembangbiakkan laki-laki dan perempuan yang banyak. Bertakwalah kepada Allah yang dengan nama-Nya kamu saling meminta, dan (peliharalah) hubungan kekeluargaan. Sesungguhnya Allah selalu menjaga dan mengawasimu.* (Al Qur'an dan Terjemahan Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019, hlm.77)

Ayat diatas menjelaskan bahwa adanya pengawasan dalam Islam. Kata *_raqiban* yang diterjemahkan yaitu Maha Mengawasi. Ayat ini menampilkan sifat Allah yang memberi kesan bahwa pengawasan yang mengandung makna pemeliharaan. Yang di maksud adalah pengawasan ini bukan bertujuan untuk mencari kesalahan tetapi untuk menjaga agar semua yang di lakukan tetap berada di jalan yang benar. (M. Quraish Shihab, hal 405) Dari Tafsir tersebut sesuai dengan yang dilakukan usaha anyaman purun milik Hj Barniah dalam mengawasi dan turun tangan langsung terhadap proses produksi dari kualitas maupun kuantitas produk. mulai dari kualitas bahan baku sampai kualitas produk hasil anyamannya. berdasarkan hasil wawancara oleh Hj Barniah dalam pengadaan bahan baku tidak merusak lingkungan karena bahan baku yang digunakan adalah purun yang di dikembangbiakkan. Dalam melakukan transaksi Hj Barniah menggunakan akad jual beli. hal ini menunjukkan bahwa usaha anyaman purun milik Hj barniah ini memperhatikan aspek keagamaan dalam kegiatan berproduksi dalam Islam.

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Usaha Anyaman Purun Dalam Membantu Ekonomi Keluarga Di Desa Pebaungan Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin

a. Faktor pendukung

- 1) Bahan Baku yang Tersedia.

Sumber daya alam seperti purun tersedia secara berlimpah di daerah tersebut, hal ini dapat menjadi faktor pendukung utama karena akan memudahkan pasokan bahan baku utama, selain tanaman purun para pengrajin menggunakan tanaman eceng gondok sebagai bahan tambahan untuk menghasilkan kerajinan bahkan ada yang memesan khusus untuk bahan eceng gondok.

Hal ini menjelaskan tentang peran sumber daya alam, khususnya tanaman purun dan eceng gondok, dalam mendukung usaha KUB. Family di Pebaungan. Ini berarti bahwa ketersediaan melimpah tanaman purun adalah aset berharga bagi para pengrajin di daerah tersebut. Tanaman purun ini digunakan sebagai bahan baku utama dalam pembuatan kerajinan. Ketersediaan berlimpah tanaman purun akan memudahkan pengrajin untuk mendapatkan pasokan bahan baku utama mereka. Ini berarti mereka tidak perlu repot- repot mencari atau mengimpor tanaman purun dari luar daerah, yang dapat mengurangi biaya produksi dan meningkatkan efisiensi.

Selain tanaman purun, para pengrajin juga menggunakan tanaman eceng gondok sebagai bahan tambahan untuk menghasilkan kerajinan. Eceng gondok digunakan sebagai alternatif atau pelengkap untuk tanaman purun. Ini menunjukkan fleksibilitas para pengrajin dalam mencari sumber daya bahan baku yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Ini menunjukkan bahwa ada permintaan pasar untuk produk-produk yang menggunakan eceng gondok sebagai bahan baku, sehingga pengrajin beradaptasi dengan permintaan ini dengan memproduksi barang sesuai dengan pesanan pelanggan.

2) Tradisi dan Kearifan Lokal.

Anyaman purun adalah bagian dari tradisi dan kearifan lokal yang telah diwariskan secara turun-temurun, maka penduduk setempat mungkin memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan. Ini juga menjadi salah satu peluang bagi para pengrajin untuk selalu memasarkan produk anyaman purun dikalimantan selatan ataupun ke kota besar lainnya. Karena anyaman purun memiliki suatu nilai budaya terutama di masyarakat desa pebauangan hilir.

Anyaman purun adalah bagian dari tradisi dan kearifan lokal yang telah diwariskan secara turun-temurun. Ini berarti teknik anyaman purun telah ada dalam budaya dan masyarakat setempat selama bertahun-tahun. Orang-orang dalam komunitas ini mungkin memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menghasilkan anyaman purun dengan baik. Keberlanjutan tradisi anyaman purun, ada peluang bisnis yang dapat dieksplorasi. Para pengrajin yang terampil dalam anyaman purun dapat memanfaatkan keterampilan mereka untuk memasarkan produk mereka. Ini berarti mereka dapat menjual anyaman purun baik di wilayah setempat (kalimantan selatan) atau ke kota besar lainnya.

Terakhir menyoroti pentingnya anyaman purun sebagai aspek budaya, terutama dalam masyarakat desa pebauangan hilir. Hal ini menekankan bahwa anyaman purun bukan hanya produk komersial, tetapi juga memiliki nilai budaya yang mendalam. Ini bisa berarti bahwa produk anyaman purun memiliki nilai tambah sebagai warisan budaya dan dapat menarik minat dari orang-orang yang peduli dengan pelestarian budaya lokal.

3) Kualitas Produk yang Baik.

Produk anyaman purun KUB. Family memiliki kualitas yang baik, maka peluang untuk menarik pelanggan dan mendapatkan ulasan positif akan lebih besar. Selain itu, menerima pesanan khusus dari pembeli memberikan daya tarik lain selain harus menjaga kualitas produk yang baik sehingga dilirik pembeli.

Pentingnya kualitas produk anyaman purun. Kualitas yang baik adalah aspek kunci dalam produk apa pun. Dalam konteks ini, kualitas merujuk pada sejauh mana produk anyaman purun memenuhi harapan dan standar yang diharapkan oleh pelanggan. Produk yang memiliki kualitas baik akan memiliki kemungkinan lebih besar untuk memikat pelanggan. produk anyaman purun memiliki kualitas yang baik, maka peluang untuk menarik pelanggan akan lebih besar.

Ini menggambarkan bagaimana kualitas produk secara langsung terkait dengan daya tarik pelanggan. Pelanggan cenderung memilih produk yang berkualitas tinggi karena mereka ingin mendapatkan nilai yang baik untuk uang mereka. Produk dengan kualitas yang baik juga cenderung mendapatkan ulasan positif dari pelanggan.

Ulasan positif sangat berharga dalam membangun reputasi bisnis dan menarik pelanggan potensial lainnya. Oleh karena itu, kualitas produk berkontribusi pada citra positif perusahaan dan memengaruhi keputusan pembelian pelanggan. menerima pesanan khusus dari pembeli memberikan daya tarik lain. Ini mengindikasikan bahwa kemampuan untuk memenuhi permintaan khusus dari pelanggan adalah faktor tambahan yang dapat meningkatkan daya tarik bisnis.

Dalam hal ini, selain menjaga kualitas produk yang baik, bisnis anyaman purun juga harus fleksibel dalam menerima dan memenuhi pesanan yang sesuai dengan kebutuhan individual pelanggan.

c. Faktor Penghambat

1) Persaingan yang Ketat.

Tingkat persaingan yang tinggi dapat mengakibatkan kesulitan dalam pemasaran produk. Ini karena setiap produsen harus berusaha lebih keras untuk membedakan produk mereka dari pesaing agar dapat menarik perhatian pelanggan. Biaya pemasaran juga bisa menjadi lebih tinggi dalam situasi persaingan yang sengit, karena perusahaan harus melakukan upaya tambahan untuk mencapai target pasar mereka.

Terdapat banyak produsen anyaman purun di daerah tersebut, maka persaingan akan meningkat, dan produsen mungkin menghadapi kesulitan dalam upaya pemasaran mereka. Hal ini menunjukkan pentingnya strategi pemasaran yang efektif dan kemampuan untuk membedakan produk agar tetap bersaing di pasar yang sibuk.

2) Keterbatasan Pasar.

Situasi di mana jumlah potensial pembeli atau pelanggan untuk produk anyaman purun relatif sedikit. Pasar yang terbatas dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan geografis atau keterbatasan permintaan karena preferensi lokal. Dalam konteks pasar yang terbatas, usaha produksi anyaman purun akan menghadapi kesulitan dalam meningkatkan volume penjualan mereka.

Hal ini menunjukkan pentingnya mengidentifikasi cara untuk memperluas pasar atau mencari segmen pasar tambahan, atau bahkan mengeksplorasi cara-cara untuk meningkatkan permintaan produk tersebut di antara pelanggan yang ada. Kesulitan dalam meningkatkan penjualan dapat menjadi tantangan serius bagi kelangsungan usaha jika tidak diatasi dengan strategi pemasaran dan bisnis yang tepat.

3) Perubahan Iklim dan Musim.

Perubahan iklim atau musim yang ekstrem dapat memengaruhi ketersediaan bahan baku (seperti purun) dan mempengaruhi produksi.

fluktuasi cuaca yang tidak biasa atau perubahan iklim yang dapat terjadi, seperti cuaca yang sangat panas, banjir, kekeringan, badai, atau perubahan musim yang tidak stabil. Perubahan-perubahan ini berada di luar pola iklim yang normal dan dapat mempengaruhi kondisi alam secara signifikan. Ini mengacu pada sejauh mana purun atau bahan baku lain yang digunakan dalam produksi anyaman purun tersedia dalam jumlah yang cukup. Perubahan iklim ekstrem dapat mempengaruhi pertumbuhan atau ketersediaan purun tersebut.

Ketika perubahan iklim atau musim yang ekstrem terjadi, produksi anyaman purun atau produk yang menggunakan bahan baku purun dapat terganggu. Perubahan iklim atau musim yang ekstrem dapat mengganggu ketersediaan bahan baku alam seperti purun dan berpotensi berdampak negatif pada produksi produk-produk yang menggunakan bahan tersebut.

4) Kemunduran Tradisi.

Merujuk kepada generasi penerus atau anak-anak dan cucu dari para pengrajin anyaman purun yang merupakan kelompok usia yang lebih muda. Ini mengacu pada situasi di mana generasi muda tidak lagi memiliki ketertarikan atau antusiasme terhadap tradisi anyaman purun. Mereka mungkin tidak melihat nilai atau relevansi dalam menjaga tradisi tersebut.

Generasi muda yang tidak tertarik untuk mempelajari keterampilan anyaman purun berarti mereka tidak akan mewarisi pengetahuan dan keahlian yang diperlukan untuk melanjutkan tradisi ini. Jika generasi muda tidak berminat dan tidak mempelajari keterampilan anyaman purun, maka usaha ini berisiko kehilangan sumber daya manusia yang diperlukan untuk melanjutkan produksi anyaman purun. Ini dapat mengancam keberlanjutan usaha karena tradisi ini mungkin tidak dapat dipertahankan dalam jangka panjang.

Pentingnya mengidentifikasi faktor-faktor pendukung dan penghambat ini adalah untuk membantu merancang strategi yang tepat dalam mendukung pengembangan usaha anyaman purun di Desa Pebaungan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan paparan yang telah peneliti bahas dari hasil data penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan maka ada beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Manajemen produksi usaha anyaman purun pada KUB. Family di desa Pebaungan Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin menggunakan manajemen produksi sederhana, prinsip-prinsip manajemen dalam usaha tersebut memperhatikan kualitas dan kuantitas, seperti perencanaan pasokan bahan baku, sistem kekeluargaan telah membangun hubungan kerja yang solid dan efisien dalam struktur organisasi , serta keterlibatan pemilik usaha dalam proses produksi untuk menjaga kualitas dan kuantitas produk yang di hasilkan dengan tujuan untuk memastikan kepuasan pelanggan dan menjaga reputasi bisnisnya agar tetap baik. Sistem produksi dalam usaha kerajinan anyaman purun tersebut ialah terputus – putus (*intermitten process*), pemilik usaha tidak memproduksi barang secara terus menerus namun sesuai dengan permintaan pelanggan. Hal ini membuat usaha tersebut memiliki fleksibilitas yang tinggi dalam menghadapi perubahan produk yang variasi dengan mengikuti tren yang sedang berkembang.
2. Faktor Pendukung usaha anyaman purun dalam meningkatkan ekonomi keluarga di Desa Pebaungan yaitu, bahan baku yang tersedia, tradisi dan kearifan lokal,

permintaan pasar yang stabil, kualitas produk yang baik. Faktor penghambat usaha anyaman purun dalam meningkatkan ekonomi keluarga di Desa Pebaungan, yaitu persaingan yang ketat, keterbatasan pasar, perubahan iklim dan musim, dan kemunduruan tradisi.

B. Saran

1. Kepada pihak pemerintahan Kabupaten Tapin

Sekiranya pihak pemerintah Kabupaten Tapin melaksanakan pendampingan desa lebih intens kepada desa Pebaungan terutama dalam pendampingan Kewirausahaan tentang anyaman purun dan memberikan fasilitas mesin serta cara pemeliharaannya.

2. Kepada Pemerintahan Desa

Agar lebih giat dalam memberikan arahan kepada pengrajin agar budaya yang sudah turun temurun ini terus berkembang dan bertahan di jaman yang modern, serta menjadi jembatan kepada pemerintah kabupaten untuk menyalurkan bantuan kepada pengrajin anyaman purun yang berada di desa pebaungan.

3. Kepada Pemilik Usaha

Untuk Produk yang dibuat sebaiknya diberi label merk untuk memudahkan konsumen mengenali produk dan memberi jaminan bahwa produk yang di produksi adalah produk yang berkualitas.

4. Kepada Peneliti Lainnya

- 1) Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan kajian yang sama untuk lebih memperbanyak studi literatur.
- 2) Objek penelitian ini diharapkan dapat di perluas dan tidak terbatas pada bidang ekonomi kreatif khususnya kerajinan tangan anyaman purun saja melainkan ekonomi kreatif lainnya seperti, kerajinan tangan anyaman bambu dll sehingga dapat menghasilkan hasil yang baik.