

## PKM Diversifikasi Produk Bakul Purun Kelurahan Palam Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru

**Dahniar Muhammad\*<sup>1</sup>, M Yudy Rachman<sup>1</sup>, Edi Mikrianto<sup>1</sup>, Rahmat Sya'ban<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat

\*Penulis korespondensi: dahniar@ulm.ac.id

Received: 06 Juli 2023 / Accepted: 31 Juli 2023

### **Abstract**

The Bakul Purun Diversification Community Service at Bakul Purun Aresa SME in Palam Village, Cempaka Subdistrict, Banjarbaru City aims to enhance the welfare of the community by developing a creative and innovative bakul purun business. Currently, there are 15 active Bakul Purun SMEs in the area, providing significant employment opportunities. The plan is to diversify Bakul Purun products through processing purun materials, thereby improving income and welfare. The proposed diversification includes various Bakul Purun embroidery creations and ribbons with attractive models, sizes, and price variants. However, limited knowledge about product diversification has hampered independent implementation. Nevertheless, the potential for developing bakul purun products through diversification is substantial, creating added value. An economic and financial analysis was conducted to assess the impact on community welfare within the bakul purun SME group. This analysis considered income from bakul purun sales and projected sales of diversified bakul purun products. Enhanced community capabilities, networks, cooperation, marketing, business development, and collaborations with other regions can lead to an estimated annual income growth of 200% to 400%. Furthermore, expanding production facilities can increase output, resulting in higher income from the sale of regular purun baskets, creatively embroidered purun baskets, and ribbon-embroidered purun baskets. As a result, an approximate income increase of 400% or 8 times is anticipated. The diversification of Bakul Purun products presents a significant opportunity for economic growth and improved welfare within the community. By leveraging creative techniques and expanding production capabilities, the income and prosperity of the community can experience substantial advancements.

**Keywords:** Bakul Purun Sulam Pita, Bakul Purun Sulam Kreasi, *Diversification*.

### **Abstrak**

Pengabdian Kepada Masyarakat Diversifikasi Bakul Purun pada UKM Bakul Purun Aresa Kelurahan Palam Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru berupaya mengembangkan usaha bakul purun yang kreatif dan inovatif untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Terdapat 15 UKM Bakul Purun yang masih aktif serta banyak menyerap tenaga kerja di daerah sekitarnya. Usaha baru melalui diversifikasi produk bakul purun dari hasil pengembangan melalui usaha pengolahan bahan dasar purun yang direncanakan akan membuat produk bakul purun seperti : beragam produk bakul purun sulam kreasi dan bakul purun sulam pita dengan model yang cantik dan menarik dengan berbagai macam ukuran serta dengan berbagai varian harga, demi meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan namun karena keterbatasan pengetahuan tentang diversifikasi produk bakul purun sampai sekarang masih belum bisa terlaksana secara mandiri. Oleh karena itu pengembangan produk bakul purun melalui diversifikasi sangat potensial dan ditingkatkan ke depannya sehingga memberikan nilai tambah produk bakul purun. Untuk mengetahui peningkatan kesejahteraan masyarakat kelompok ukm bakul purun dilakukan menggunakan analisis ekonomi dan keuangan melalui analisis pendapatan dari hasil penjualan bakul purun, hasil penjualan produk bakul purun program diversifikasi. Peningkatan kemampuan masyarakat bertambah, maka akan berimplikasi pada peningkatan jaringan dan kerjasama, pemasaran, pengembangan bisnis, dan kerjasama dengan daerah lain dapat ditingkatkan sehingga ada pertumbuhan pendapatan yang besarnya antara 200% hingga 400% per tahun. Di sisi lain dengan bertambahnya fasilitas produksi dapat meningkatkan jumlah produksi, yang berdampak pada peningkatan pendapatan dari hasil penjualan bakul purun biasa, bakul purun sulam kreasi dan bakul purun sulam pita, sehingga diperkirakan terjadi peningkatan pendapatan sekitar 400% atau 8x lipat

**Kata kunci:** Bakul Purun Sulam Pita, Bakul Purun Sulam Kreasi, *Diversifikasi*.

## 1. PENDAHULUAN

UKM Bakul Purun yang masih aktif dalam menjalankan usahanya di Kelurahan Palam Kecamatan Cempaka Kotamadya Banjarbaru lebih kurang 15 UKM, salah satunya UKM Bakul Purun Aresa. Kebanyakan UKM hanya membuat produk olahan berbahan dasar purun dalam bentuk bakul purun biasa yang mana kegunaan awalnya hanya untuk tempat belanja dari beberapa barang kebutuhan pokok di pasar. Banyaknya usaha yang membuat bakul purun ini menimbulkan ketatnya persaingan dan harga jual yang masih rendah antar ukm bakul purun, sehingga tidak bisa memberikan hasil yang maksimal. Minimnya pendapatan yang diperoleh membuat UKM hidupnya jauh dari kata sejahtera, oleh karena itu pentingnya memberdayakan peran perempuan untuk mendorong ekonomi dan kesejahteraan keluarga melalui usaha Pengabdian Kepada Masyarakat diversifikasi produk olahan bakul purun. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan kerjasama dan memperluas pasar serta menciptakan berbagai produk olahan dari Bakul Purun yang unik, menarik dan modern, Trendy serta kekinian, dengan adanya sentuhan Iptek seperti Bakul Purun Sulam Kreasi dan Bakul Purun Sulam Pita, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan ekonomi serta kesejahteraan UKM Bakul Purun Aresa Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru.

Dari aspek tenaga kerja dari beberapa kelompok UKM bakul purun di daerah kecamatan Cempaka tersebut cukup potensial dalam menyerap tenaga kerja khususnya para perempuan. Rata-rata tenaga kerja berpendidikan lulusan SD berkisar 50%, lulusan SMU berkisar 30% selainnya adalah buta aksara yang masih usia produktif, namun belum mendapatkan kesempatan kerja. Di setiap kelompok UKM bakul purun itu memperkerjakan berkisar 6 - 10 orang usia produktif. Hal ini sangat memungkinkan sekali untuk dapat lebih menyerap karena teknologi bakul purun sangat sederhana dan tenaga kerja yang dapat dilatih dengan waktu singkat. Selain itu untuk memulai usaha bakul purun ini tidak memerlukan modal yang besar dan bisa di mulai dari modal yang kecil sehingga usaha bakul purun melalui diversifikasi ini untuk lebih mendapatkan perhatian agar dikembangkan sehingga dapat memberikan dampak bagi peningkatan kesejahteraan bagi masyarakat khususnya kelompok UKM bakul purun di desa Palam kecamatan Cempaka kotamadya Banjarbaru Kalimantan Selatan.

Dari segi bisnis produk bakul purun melalui diversifikasi sangat menguntungkan sebab akan memberikan nilai tambah lebih tinggi dibandingkan dengan harga bakul purun saja dan permintaan pasar akan produk berbahan dasar purun terus meningkat, sehingga perputaran modalnya dapat berlangsung cepat. Sedangkan peluang pasarnya sendiri masih terbuka lebar baik untuk memenuhi pasar dalam negeri maupun luar negeri asal jeli dalam melihat pasar. Serta kegunaan dari bakul purun sekarang sudah multifungsi.

Berdasarkan analisis kami dilapangan bahwa permasalahan utama Pada UKM Aresa Banjarbaru adalah mereka ingin sekali mengembangkan usaha bakul purun sekarang melalui bimbingan dan pendampingan, disebabkan minimnya pengetahuan dan keterampilan mereka terutama untuk diversifikasi produk bakul purun yang lebih cantik dan modern serta modelnya kekinian. Pada aspek produk yang dihasilkan, UKM Aresa hanya memproduksi produk bakul purun hanya monoton baik dari segi bentuknya maupun segi pewarnannya, artinya belum ada bentuk-bentuk variasi lainnya (tradisional) yang mana konsumen dari bakul purun tersebut hanya untuk ibu-ibu disana saja, bisa dilihat digambar 1.1 dibawah. Penjualan produk bakul purun hanya melakukan penjualan secara tradisional sehingga penjualannya hanya menunggu pembeli yang datang, (Dahniar, 2018) dan juga pada (Dahniar, 2019).



(a)

(b)

Gambar 1. Proses Pembuatan Bakul Purun Dengan Pemilik UKM (a) dan Tim Memberikan Inovasi Pada Bakul Purun (b)

Permasalahan Mitra UKM Bakul Purun yang biasa produknya hanya dipakai oleh para petani, dapat bertahan demi melestarikan warisan budaya leluhur. Para pengrajin Bakul Purun Jalan Purnawirawan RT.05 RW 02 Desa Tanggul Palam, Cempaka Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan 70732 kini hanya bisa dihitung dengan jari atau semakin menurun jumlahnya. Usia para pengrajin UKM Bakul Purun rata-rata udah sepuh sedangkan yang usia muda atau anaknya banyak tidak tertarik membuat tanggui, pada hal produk ini bernah berjaya di era kolonial Belanda sampai tahun 1990-an, kini hanya tersisa di beberapa kampung. Pada dasarnya kelompok UKM pembuat Bakul Purun sudah mampu memproduksi dan sudah berjalan dengan baik namun dalam hal tingkat pengembangan produk bakul purun dan penjualan yang belum optimal yang disebabkan oleh menumpuknya produksi bakul purun yang tidak bisa terjual di pasaran.

Oleh karena itu perlu memperhatikan kendala dan hambatan yang dihadapi oleh kelompok ukm bakul purun tersebut sehingga mendapatkan solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh UKM Bakul Purun dengan mengidentifikasi dan mengelompokkan kendala dan hambatan ke dalam beberapa aspek permasalahan. Permasalahan yang mendasar yang biasa dialami oleh kelompok UKM bakul purun teridentifikasi menjadi 2 (dua) aspek permasalahan yaitu aspek teknis dan aspek non teknis.

#### **a. Aspek Teknis**

Produksi Bakul Purun khususnya pada UKM Bakul Purun yang beralamat di Jalan Purnawirawan RT.05 RW 02 Desa Tanggul Kelurahan Palam, Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan 70732 adalah rata-rata perhari dapat menghasilkan 4 - 8 buah bakul purun perhari. Beberapa aspek teknis produksi Bakul Purun yang menyebabkan belum optimalnya produksi Bakul Purun diantaranya adalah :

1. Perencanaan dan teknis pengolahan produk bakul purun melalui metode diversifikasi, beberapa kelompok UKM bakul purun masih terkendala menumpuknya jumlah bakul purun yang belum sempat terjual di pasaran seperti telah diungkapkan di atas bahwa produk bakul purun sekarang ini hanya di jual dalam bentuk bakul purun biasa yang tanpa ada hiasan serta sentuhan desain, model dan hiasan yang menarik. Sehingga dari usaha bakul purun biasa melalui metode diversifikasi produk olahan ini bukan tidak mungkin bisnis bakul purun ini akan semakin berkembang seiring dengan inovasi dan kreativitas diversifikasi produk bakul purun karena antara pembuatan daun nipah, usaha bakul purun dan diversifikasi produk bakul purun merupakan tiga hal yang saling komplementer dan saling mendukung terutama peningkatan kesejahteraan

masyarakat khususnya anggota UKM bakul purun Kelurahan Palam Kecamatan Cempaka Kotamadya Banjarbaru.

2. Teknis pembuatan dan variasi produk olahan beberapa kelompok UKM Bakal masih membuat secara sederhana, manual hanya menggunakan ketrampilan tangan belum secara modern, sehingga hasil monoton. Variasi produk olahan Bakul Purun tidak kreatif bagi konsumen dan kurang menarik sehingga tidak mampu diterima di pasaran. Produk yang dihasil hanya untuk para petani saja, belum dimanfaatkan antara lain seperti untuk acara seminar, workshop, souvenir / cinderamata untuk para wisatawan, baik yang domestik maupun luar negeri.

#### **b. Aspek Non-Teknis.**

UKM Bakul Purun Aresa tepatnya di Jalan Purnawirawan RT.05 RW 02 Desa Tanggul Palam, Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan 70732 banyak merasakan keluhan secara non-teknis. Kendala masalah pemasaran Bakul Purun, minimnya jiwa berwirausaha, pemodaln serta wawasan ilmu dan pengetahuan (IPTEK) tentang tanggui. Permasalahan yang dihadapi :

1. Pemasaran yang masih jauh dari prinsip-prinsip ekonomi. Sebagian UKM Bakul Purun memasarkan produknya dari mulut ke mulut (*person to person*) hanya menunggu konsumen datang ke tempat produksi sehingga kurang dapat diketahui oleh masyarakat luas keberadaanya. Hal ini akan merugikan kelompok UKM itu sendiri apabila sebagian produknya tidak terjual, karena Bakul Purun akan tersimpan dan tertimbun di dalam gudang penyimpanan yang dapat mengakibatkan kerusakan pada produk olahan itu. Dampak kerugian yang akan muncul antara lain : warna yang akan berubah, muncul bau yang tidak sedap, bentuknya bisa rusak serta produk tampilan bakul purun yang terlihat tidak higienis (berdebu). Tingkat pendidikan yang rendah serta pengetahuan yang minim akan teknik pemasaran yang benar dan strategis belum dimiliki oleh para kelompok UKM Bakul Purun ini. Hal yang terbaik untuk dilakukan adalah diperlukannya pendampingan yang baik dalam memilih dan menentukan strategi pemasaran yang menguntungkan yaitu dengan menentukan kapan dan seberapa besar sebaiknya dijual, kapan harus mengurangi produksinya, kapan dan kepada siapa harus menjual agar harga tetap tinggi, berapa harga yang pantas untuk menjual produk Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi serta teknik pemasaran modern seperti apa yang sebaiknya digunakan.
2. Permasalahan utama permodalan dari UKM Bakul Purun adalah Permodalan yang Terbatas. Permodalan yang dimiliki UKM ini masih terbatas sehingga skala usaha mereka kurang bisa berkembang menjadi besar. Rata-rata permodalan usaha antara 1 - 5 juta rupiah, dan modal terbesar biasanya hanya digunakan untuk pembelian bahan baku, ongkos transportasi serta upah karyawan yang dikalkulasikan akan mendapat keuntungan sangat kecil. Merupakan hal yang sangat disayangkan mengingat potensi untuk memperoleh keuntungan dari hasil diversifikasi produk olahan Bakul Purun ini bisa mendapatkan keuntungan yang bisa lebih besar. Untuk mengatasi hal ini umumnya sebagian kelompok UKM melibatkan keluarga dalam usaha pembuatan bakal tanggui sebagai tenaga kerja. Modal yang cukup akan membantu kelompok UKM bakal tanggui mengelola usaha keluarga yang dijalankan dengan baik dan dengan peningkatan jumlah bakul purun sulam pita dan bakul purun sulam kreasi yang dihasilkan serta marjin usaha yang meningkat, maka mereka akan mampu memberi upah tenaga kerja lepas untuk bekerja di UKM Bakul Purun dan membuat banyak kesempatan lapangan kerja serta perubahan yang positif bagi usaha kecil menengah

dalam meningkatkan keuntungan, meningkatkan tarap hidup dan meningkatkan kesejahteraan.

## **2. METODE**

Metode pendekatan yang ditawarkan dalam permasalahan kelompok UKM bakul purun untuk mendukung realisasi pengabdian masyarakat ini adalah dapat dirinci sebagai berikut :

### **a. Survei Lokasi.**

Survei-survei kelompok UKM Bakul Purun Aresa di Kelurahan Palam, Cempaka Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan 70732 dengan melakukan identifikasi potensi dan permasalahan lebih mendalam melalui pengamatan langsung, tanya jawab dan diskusi bersama kelompok UKM Aresa Bakul Purun serta para tenaga kerja yang terlibat dalam produksi Diversifikasi produk Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi.

### **b. Sosialisasi Program Kegiatan**

Sosialisasi program Kegiatan, menggunakan metode FDK (*Focus Group of Discussion*) untuk menjangkau aspirasi, keluhan masalah lebih detail dan mendalam, serta sosialisasi program yang akan ditawarkan pada kelompok UKM dalam mengatasi permasalahan dan kajian pelaksanaan.

### **c. Penyuluhan dan Pelatihan Keterampilan.**

Penyuluhan dan pelatihan ketrampilan dilakukan dengan diberikan sebagai *akselerasi transfer knowledge* pada setiap program yang dilaksanakan dalam program PKM agar khalayak sasaran atau kelompok UKM Bakul Purun dapat menguasai secara teori maupun pendalaman adopsi teknologi Bakul Purun yang diberikan, yaitu penyuluhan dan pelatihan serta pendampingan pada kegiatan :

1. Teknik pembuatan Diversifikasi Bakul Purun yang baik dan benar.
2. Bagaimana menerapkan strategi manajemen pemasaran yang baik
3. Cara menggunakan aplikasi *e-commerce* (*whatsapp business*)
4. Bagaimana memotivasi jiwa dan sikap *enterpreunership* kepada UKM Bakul Purun Aresa
5. Teknik pengemasan, penyimpanan dan perawatan meliputi kondisi gudang penyimpanan.

### **1. Pendampingan kelompok UKM Bakul Purun.**

Pendampingan kelompok UKM Bakul Purun dilakukan secara berkala dalam rangka pembinaan pengembangan teknis bakul purun melalui usaha produk olahan berbahan dasar daun nipah adopsi teknologi dalam tentang teknik pembuatan bakul purun sehingga akan dapat memberikan teknik yang efektif dan efisien dengan hasil produk yang jauh lebih banyak dan pada akhirnya akan memberikan keuntungan lebih besar. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu kelompok UKM bakul purun mengelola keuangan dan mengatasi permasalahan modal dan strategi pemasaran yang diberikan secara kontinyu sesuai permintaan kelompok UKM Bakul Purun yang sangat membutuhkan



Gambar 2. Peserta Pelatihan UKM Aresa

## 2. Menganalisis Manajemen *Marketing* UKM Bakul Purun

Peningkatan kemampuan masyarakat bertambah, maka akan berimplikasi pada peningkatan jaringan/kerjasama, pemasaran secara online melalui *E- Commerce*, pengembangan bisnis, dan kerjasama dengan daerah lain dapat ditingkatkan sehingga ada pertumbuhan pendapatan bagi para UKM Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi yang besarnya berkisar antara 3% - 5% per tahun.

Disisi lain dengan bertambahnya fasilitas produksi dapat meningkatkan jumlah produksi, yang berdampak pada peningkatan pendapatan dari hasil penjualan Bakul Purun, sehingga diperkirakan akan terjadi peningkatan pendapatan sekitar 2% hingga 4%.

Kesempatan potensial penjualan adalah kerugian yang terakumulasi jika usaha ini tidak berjalan secara efektif, yang pada akhirnya akan mengakibatkan kualitas kesejahteraan sumber daya manusia khususnya UKM Bakul Purun Aresa Banjarbaru menjadi terbatas. Sebagai contoh :

1. Menurunnya penjualan produk bakul purun biasa karena belum adanya sentuhan Iptek untuk membuat Diversifikasi produk olahan Bakul Purun, akibatnya banyak hasil produksi menumpuk karena tidak laku, harga Bakul Purun jadi turun karena supply produk melimpah, sehingga akhirnya menurunkan pendapatan para UKM Bakul Purun, khususnya UKM Aresa Banjarbaru.
2. Dalam program pemberdayaan masyarakat yang tidak sesuai dengan *skill* masyarakat setempat akan menimbulkan kurangnya partisipasi aktif sehingga sasaran tidak tercapai, yang selanjutnya dapat menyebabkan tidak ada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat, khususnya bagi UKM Bakul Purun Aresa Banjarbaru.
3. Pengembangan teknik-teknik produksi dan hasil-hasil produksi Diversifikasi Produk Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi akan merangsang untuk mendukung kemandirian masyarakat yang bersangkutan, sehingga akan memiliki kemampuan untuk menghasilkan pendapatan sendiri tanpa mendapatkan subsidi dari Pemerintah. Karena itu, jika investasi tidak diterima, maka akan bergantung pada subsidi Pemerintah dalam melakukan kegiatan-kegiatan pendidikan dan pelatihan. Subsidi ini akan menjadi beban bagi Pemerintah.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil identifikasi pada aspek teknis maupun aspek non teknis, terdapat beberapa permasalahan para UKM Bakul Purun Aresa di Palam Kecamatan Cempaka Banjarbaru, yang harus segera diperbaiki misalnya saja pada aspek teknis bahwa banyaknya produk Bakul Purun pada UKM Aresa yang belum terjual, belum lagi harganya turun karena produk menumpuk, banyaknya bakul purun yang belum terjual mengakibatkan menurunnya omzet pendapatan. UKM Bakul Purun Aresa menjual secara tradisional saja atau menunggu konsumen datang. Penjualan secara tradisional, yang hanya menunggu pembeli yang datang akhirnya mempengaruhi pendapatan para UKM Bakul Purun Aresa.

Tim mengadakan kegiatan dengan bentuk penyuluhan dan pelatihan. Pelatihan pemasaran secara modern atau *digital marketing* khususnya penggunaan *media sosial* untuk menjual dan memasarkan diversifikasi aneka olahan produk yang berbahan dasar daun purun. Bakul Purun yang tadinya hanya digunakan untuk tempat belanja ke pasar, sekarang multi fungsi seperti tas untuk berbagai acara karena dibuat menarik, cantik dan kekinian, tempat *gody bag* untuk *seminar kit*, serta untuk *workshop*. Melalui Diversifikasi Produk Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi dapat meningkatkan pembelian. Pelanggan tetap dari hasil olahan produk Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi tidak hanya ibu rumah tangga, wanita karier, juga SKPD yang ada di Banjarmasin umumnya dan SKPD di Banjarbaru khususnya.

#### **Solusi Pemecahan Masalah pada Aspek Non-Teknis.**

1. **Solusi pemecahan aspek pemasaran** Sebagian UKM Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi hanya memasarkan produk bakul purunnya dari mulut ke mulut dan menunggu konsumen datang ke tempat produksi. Untuk mengatasi permasalahan lemahnya strategi pemasaran ini, akan dilakukan dengan memberikan penyuluhan dan tentang strategi pemasaran yang jitu melalui *e-commerce*, karena lebih luas jangkauannya dan lebih menguntungkan bagi para UKM dalam penjualan Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi.
2. ***Strategy Management of Marketing***. Selama ini beberapa UKM Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi dalam memasarkan produknya hanya secara tradisional (*person to person*) dan menunggu konsumen datang ke tempat produksi. ada beberapa aspek yang harus di perhatikan manajemen pemasaran yaitu aspek produk bahwa para UKM disana harus bisa membuat produk yang lebih variatif dan inovatif dari bakul purun biasa. Sebaiknya pengguna Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi tidak hanya digunakan (*user*) untuk ke pasar sebagai tempat belanjaan saja tetapi bisa naik kelas dibawa ke berbagai acara serta untuk *souvenir* bagi wisatawan lokal dan luar negeri. Aspek *price* (harga) supaya meningkatkan pangsa pasar (*market share*) produk Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi adalah membuat beberapa *line of product* Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi yang dapat di pakai berbagai user. Aspek tempat (*Place*) bahwa aspek tempat juga sangat penting, kemudahan akses atau jalan ke produsen Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi dan kemudahan menjual ke market (berbagai pasar). Aspek promosi (*promotion*), aspek ini sangat penting, karena promosi yang dilakukan biasanya akan meningkatkan volume penjualan produk. Oleh karena itu perlu usaha lebih lagi untuk meningkatkan promosi baik dari internal UKM Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi maupun dari Dinas terkait, baik melalui media social / elektronik maupun untuk meningkatkan kunjungan wisata.

Pemerintah akhirnya memberlakukan kebijakan *new normal* atau tatanan baru yang memungkinkan berbagai bidang usaha dapat beroperasi secara bertahap, sehingga para pelaku UMKM Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi ini dapat

kembali aktif. Kontribusinya adalah menggairahkan ekonomi serta mendorong daya beli masyarakat atau konsumsi rumah tangga sebagai penopang 60% pertumbuhan ekonomi domestik. Jika pemerintah mampu menjamin dan mengucurkan modal kerja bagi UMKM, berbagai sektor usahanya akan bergerak secara cepat seperti perdagangan dan jasa (ojek aplikasi, aneka bengkel, salon, aneka industri rumahan). Di sisi lain, pemerintah telah mengeluarkan program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 23 tahun 2020 dengan dukungan fiskal Rp686,20 triliun. Anggaran untuk UMKM sebesar Rp123,46 triliun yang antara lain diperuntukkan bagi subsidi bunga sebesar Rp35,28 triliun, penempatan dana untuk restrukturisasi Rp78,78 triliun, belanja Rp 5 triliun, penjamin untuk modal kerja sebesar Rp1 triliun.

Teknologi yang semakin canggih juga memberi dampak yang lumayan pesat terhadap perkembangan bisnis. Saat ini para pelaku UKM tidak hanya menggunakan sistem berjualan dengan cara *door to door* atau telepon tetapi sudah menggunakan internet (*Internet Marketing*). Dengan memanfaatkan fasilitas internet, para pebisnis bisa membuat *website profile* perusahaan serta menawarkan produk-produk diwebsite. Di Indonesia sendiri saat ini sudah ada transaksi jual beli secara *online* melalui *website*. Hal ini pula yang menjadi pemicu utama suksesnya *e-marketing*. Sebagian konsumen lebih suka berbelanja online melalui website dikarenakan mereka bisa melihat gambar barang serta harganya tanpa harus datang ke toko terdekat yang mungkin jaraknya lumayan jauh. Dengan membeli secara online melalui website juga lebih efisien karena tidak banyak memakan waktu lama, cukup sekali klik maka barang akan langsung diantar ke tempat konsumen. Untuk menarik perhatian calon konsumen, para pebisnis harus mengelola websitenya dengan memberikan design yang menarik dan bagus yang membuat konsumen bisa nyaman berbelanja melalui *website*, menjelaskan secara detail mengenai informasi akan produk Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi yang dijual, dan harga harus selalu *diupdate* untuk lebih meningkatkan pengunjung diwebsite harus menggunakan trik-trik *marketing* dengan cara memberi diskon kepada calon konsumen yang sudah melakukan pembelian beberapa kali dan melalui jejaring sosial agar *website* lebih banyak dikunjungi dan dikenal oleh banyak orang.

### Hasil Evaluasi Kegiatan PKM

Hasil evaluasi produk olahan bakul purun UKM Aresa Kelurahan Palam, Kecamatan Cempaka, Kota Banjarbaru melalui diversifikasi telah berhasil menciptakan berbagai ukuran, warna yang cantik dan menarik serta model bakul purun yang kekinian dengan harga yang bervariasi, yaitu bakul purun hampers, bakul purun sulam pita dan bakul purun sulam kreasi. Hasil dari diversifikasi bakul purun UKM Aresa Banjarbaru yang telah diberikan pelatihan, pendampingan serta monitoring bisa dilihat pada gambar :



Gambar 3. Diversifikasi (a) Bakul Purun Hampers (b) Bakul Purun Sulam Pita (c) Bakul Purun Sulam Kreasi.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa :

1. Melalui program kegiatan Pengabdian pada Masyarakat 2023 bersama kelompok UKM Aresa Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi diawali dengan kegiatan penyuluhan dan pelatihan dengan tujuan untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas Bakul Purun yang lebih baik serta meningkatkan pendapatan masyarakat UKM Bakul Purun. Dari hasil kegiatan penyuluhan dan pelatihan yang diikuti kurang lebih 40 orang peserta dari Kelurahan Palam masyarakat mendapatkan ilmu dan praktek langsung bagaimana tehnik Diversifikasi pembuatan Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi yang baik dan benar sehingga mendapatkan hasil penjualan yang maksimal.
2. Melalui pelatihan *Digital Marketing* khususnya penggunaan *Media Sosial* dalam memasarkan aneka olahan Diversifikasi Bakul Purun, yaitu membuat Bakul Purun Sulam Pita dan Bakul Purun Sulam Kreasi, pada UKM Aresa dengan didampingi tim pelaksana Pengabdian Masyarakat FEB ULM Banjarmasin.
3. Pembuatan contoh proposal untuk mendapatkan tambahan permodalan telah dilaksanakan bersama kelompok UKM Bakul Purun Aresa. Pelatihan cara membuat proposal pengajuan pinjaman modal yang lunak ke lembaga keuangan baik ke perbankan maupun non perbankan maupun Instansi Pemerintah untuk mendapatkan pinjaman lunak. Diharapkan pihak terkait bersedia memberikan pinjaman dengan mudah sehingga UKM Bakul Purun Aresa bisa berkembang.

#### UCAPAN TERIMA KASIH (Bila Perlu)

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada :

1. LPPM ULM Banjarmasin yang mendanai pengabdian ini melalui dana hibah PNBP.
2. FEB ULM Banjarmasin yang telah memberikan ijin untuk kegiatan PKM 2023.
3. UKM Bakul Purun Aresa di Kelurahan Palam Kecamatan Cempaka Kota Banjarbaru.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2011). *Kewirausahaan* (Edisi ke-1). Bandung: Alfabeta.
- Sadikin, A., Dahniar, Roy, F., & Rachman, M. Y. (2021). Penerapan Fintech Sebagai Platform Penyedia Modal Kerja Pada Masa Pandemi Covid-19 Bagi Pengrajin Bakul Purun Di Banjarbaru.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2011). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Edisi 11). Jakarta: Salemba Empat.
- Dahniar. (2018). Pembentukan Ukm Bakal tanggui Baru Di Daerah Transmigran Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Petani Di Desa Karang Indah Kecamatan Mandastana Batola Banjarmasin. Laporan Pengabdian, Banjarmasin Kalimantan Selatan.
- Dahniar, & Mikrianto, E. (2012). Ipteks Bagi Masyarakat (IbM) Kelompok UKM Bakal Tanggui Merang dan Bakal tanggui Tiram Di Rantau Badauh Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan. Laporan IbM, Banjarmasin Kalimantan Selatan.
- Dahniar, & Mikrianto, E. (2015). Analisis Pemasaran Budidaya Jamur Tiram di Desa Danda Jaya Kecamatan Rantau Bedauh, Laporan Pengabdian.
- Dahniar. (2019). PKW (Program Kemitraan Wilayah) di Desa Karang Indah Kecamatan Mandasana Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan Kemitraan Wilayah), Banjarmasin Kalimantan Selatan.

- Dahniar, & Sadikin, A. (2020). Pemberdayaan UKM Bakal Tanggui Untuk Meningkatkan Pendapatan Era Pandemi Covid-19 di Kelurahan Pangeran.
- Dahniar, & Mikrianto, E. (2011). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Program IbW Pada Petani Bakal Tanggui di Kecamatan Marabahan (Desa Baliuk dan Desa Penghulu) Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan.
- Mikrianto, E., & Dahniar, (2019). PKW (Program Kemitraan Wilayah) di Desa Karang Indah Kecamatan Mandasana Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan (Kemitraan Wilayah), Laporan Kegiatan PKW.
- Fintech.com. (2022). Aplikasi Teknologi Keuangan 2022.
- Hisrich, R. D., Paters, M. P., & Shepherd, D. A. (2008). Entrepreneurship Kewirausahaan (Edisi 7). Jakarta: Salemba Empat.
- Jakfar & Kasmir (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana.
- Rangkuti, F. (2012). Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sakka, A., & Yuzak, E. (2013). Contoh-Contoh Kasus Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Suliyanto. (2010). Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta: Andi publisher.