

**ANALISIS USAHA DALAM MENGEMBANGKAN PRODUK ANYAMAN
PURUN DIKALANGAN MASYARAKAT TAPIN (Pada Desa Pabaungan
Hilir Kec. Candi Laras Selatan Kab. Tapin)**

ABSTRAK

Nadia Uswatun Husnah¹, Farida Yulianti², Lamsah³

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad
Al-Banjari Banjarmasin, 17.31.0393

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad
Al-Banjari Banjarmasin, 1121076901

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad
Al-Banjari Banjarmasin, 1125126201

Email : nadiauswatunhusnah99@gmail.com

Penelitian ini bertujuan adalah untuk mengetahui Analisis Usaha Dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Dikalangan Masyarakat Tapin (Pada Desa Pabaungan Hilir Kec. Candi Laras Selatan) dan Untuk mengetahui kendala yang dihadapi Usaha Dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun.

Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, Penelitian dilakukan dan dilaksanakan selama 4 (empat) bulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam Analisis Usaha Dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Dikalangan Masyarakat Tapin (pada Desa Pabaungan Hilir Kec. Candi Laras Selatan) dan untuk mengetahui kendala yang dihadapi, usaha dalam mengembangkan produk anyaman purun harus memaksimalkan produk dengan membuat banyak produk baru atau memodifikasi banyak produk anyaman purun yang kurang laku dengan memodifikasi produk semenarik mungkin dan sedang ramai saat ini sehingga produk dapat menarik para konsumen dan dapat diminati banyak masyarakat. Yang menjadi kendala saat ini adalah para pengrajin anyaman purun masih banyak kurangnya pengetahuan dan pengalaman tentang cara berbisnis, dalam mempelajari analisa bisnis hendaknya khusus pemerintah daerah atau desa memberikan arahan atau pelatihan

bagaimana aspek pengembangan bisnis sehingga para pengrajin lebih mengasah untuk mengembangkan produk anyaman purun, dikarenakan kebanyakan para pengrajin adalah ibu rumah tangga yang minim pengetahuan dan pengalaman tentang dunia bisnis.

Kata kunci : Pengembangan Produk Anyaman

ABSTRACT

This study aims to find out business analysis in developing Purun woven products among the Tapin community (In Pabaungan Hilir Village, Candi Laras Selatan district) and to find out the obstacles faced by businesses in developing Purun woven products.

The method used is descriptive qualitative. The research was conducted and carried out for 4 (four) months.

The results showed that in business analysis in developing purun woven products among the Tapin community (in Pabaungan Hilir Village, Candi Laras Selatan district) and to find out the obstacles faced, businesses in developing purun woven products must maximize the product by making many new products or modifying many purun woven products are not selling well by modifying the product as attractive as possible and are currently busy so that the product can attract consumers and can be of interest to many people. The problem at this time is that the purun woven craftsmen still lack knowledge and experience about how to do business, in studying business analysis, the local or village government should specifically provide direction or training on aspects of business development so that the craftsmen are more honed to develop purun woven products, because most of the craftsmen are housewives who lack knowledge and experience about the business world.

Keywords: *Woven Product Development*

PENDAHULUAN

Kalimantan Selatan sebagai daerah yang memiliki dataran rendah berair, seperti sungai, danau dan rawa. Banyak ditumbuhi berbagai jenis tumbuhan liar di antaranya tanaman purun. Tanaman purun tumbuh subur hampir di seluruh Kalimantan Selatan. Selain dimanfaatkan untuk keperluan hidup sebagai bahan baku anyaman, purun juga memiliki makna bagi perilaku manusia. Hal ini menunjukkan bahwa tumbuhan ini sangat dekat dengan kehidupan sehari-hari dan memberikan inspirasi bagi kearifan budaya masyarakat Kalimantan selatan.

Saat ini masyarakat Kalimantan Selatan khusus masyarakat Tapin menggunakan tanaman purun untuk dimanfaatkan sebagai bahan baku untuk kerajinan tangan, seperti tikar, topi, wadah beras, wadah nasi, tas, dan lain sebagainya. Aneka warna dan bentuk dapat dikreasikan sehingga dapat pula dijadikan oleh-oleh atau cendra mata bagi peminat. Bagi ibu rumah tangga pabaungan khususnya, purun menjadi hal

penting dalam aktivitas sehari-hari. Wanita di Desa pabaungan hilir Kec. Candi Laras Selatan, Kabupaten Tapin, memanfaatkan purun sebagai sumber pendapatan mereka, tetapi Kerajinan anyaman purun di Desa Pabaungan Tapin 50 % hanya ditekuni sebagai pekerjaan sampingan, yang berarti pekerjaan ini dilakukan hanya untuk menambah penghasilan keluarga. Pengrajin anyaman purun di Desa Pabaungan Tapin banyak pada umumnya masyarakat mengutamakan pekerjaan utama mereka. Ada yang bekerja sebagai petani, guru dan ibu rumah tangga. Sehingga, pekerjaan mereka tidak hanya berfokus pada pembuatan kerajinan anyaman saja. Hal itulah yang menyebabkan terjadi perbedaan waktu kerja pada saat para pengrajin membuat tikar purun, membuat bakul purun dan lainnya.

Sering berjalannya waktu perkembangan anyaman purun sudah merambah ke kabupaten-kabupaten yang ada di Kalimantan Selatan tak terkecuali Kabupaten Tapin yang masyarakatnya juga ikut melakukan pengembangan anyaman purun, anyaman purun pun juga mempunyai

motif-motif khas tersendiri dengan berdasarkan adat dan budaya yang dimiliki orang-orang Kalimantan Selatan serta modifikasi motif oleh pengrajin anyaman purun tersebut, misalnya motif hiasan antara lain motif titik, motif silang, motif mata punai, motif kupu-kupu, motif siku kaluang, dan lain-lain. Secara keseluruhan motif-motif yang tercipta menggambarkan keragaman khasanah budaya dan kekayaan daerah Kalimantan Selatan.

Meski anyaman purun telah memiliki ciri khas yang unik dan menarik anyaman purun ini juga mengalami fase pasang surut dalam perjalanannya hingga sekarang permasalahannya adalah para pengrajin Anyaman Purun masih banyak kurangnya pengetahuan dan pengalaman tentang cara berbisnis, dalam mempelajari analisa bisnis hendaknya khusus pemerintah daerah atau desa memberikan arahan atau pelatihan bagaimana aspek pengembangan bisnis sehingga para pengrajin lebih mengasah untuk mengembangkan produk anyaman purun, kendala tersebut menjadi penghambat kurangnya berkembang

produk anyaman purun sehingga menyebabkan naik turunnya penjualan terhadap anyaman purun karena kebanyakan para pengrajin anyaman purun lebih terfokus dengan pembuatan Produk Anyaman Purun dari pada hal mengembangkan dikarenakan kebanyakan para pengrajin adalah ibu rumah tangga yang minim pengetahuan dan pengalaman tentang dunia bisnis. Fenomena diatas harus segera diatasi agar anyaman purun bisa terus berkembang, dalam penelitian ini dilakukan pada Desa Pabaungan Hilir Kecamatan Candi Laras Selatan Kabupaten Tapin. pengrajin perlu pengetahuan yang lebih baik lagi untuk memasarkan produk anyaman purun agar lebih berkembang dalam pemasarannya..

METODE PENELITIAN

1) Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah jenis penelitian deskriptif, dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang

berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, dengan menyajikan, menganalisis dan menginterpretasikannya.

(Narbuko 2015:44).

- 2) Lokasi Penelitian
Desa Pabaungan Hilir RT. 007
RW.003 Kecamatan Candi Laras
Selatan Kabupaten Tapin.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Yang Dilakukan Dalam Mengembangkan Produk Anyaman purun.

Usaha Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin dalam mengembangkan produknya adalah sebagai berikut :

1. Penciptaan Ide

Penciptaan ide dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin harus mendapat dukungan penuh dari Pemerintah Kabupaten Tapin, dan selalu ikut serta dalam event pameran-pameran yang disediakan setiap tahun oleh

pemerintah untuk mengembangkan produk anyaman purun dan dapat dikenal banyak masyarakat, dan dalam menciptakan ide untuk menambah ide-ide dalam pembuatan Anyaman Purun maka juga harus rajin ikut serta dalam pelatihan-pelatihan yang di adakan oleh pemerintah, sehingga produk-produk Anyaman Purun dapat berdaya saing dan berkembang secara luas.

2. Penyaringan Ide

Penyaringan ide dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, dapat diambil dari para pengrajin yang sudah ikut serta dalam pelatihan yang di adakan oleh Pemerintah Daerah, dan para pengrajin tersebut harus berbagi ide/pendapat kepada pengrajin lainnya, sehingga pengetahuan yang didapat bisa membentuk ide kerja sama dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin

kedepannya. Selain itu para pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin juga bisa sesekali berkunjung ke daerah lain yang sudah banyak mengeluarkan Produk Anyaman Purun dan bisa belajar dan bertukar ilmu dalam ide - ide dalam mengembangkan Produk Anyaman Purun kedepannya.

3. Pengembangan dan Pengujian Konsep

Dalam Pengembangan dan Pengujian Konsep Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, para pengrajin Anyaman Purun Tapin juga harus mendengarkan pendapat konsumen dan reaksi konsumen tersebut dikumpulkan. Yaitu seperti pada hasil wawancara pengrajin Anyaman Purun di Desa Pabaungan Hilir Tapin lebih banyak menganalisa dari produk mana yang dijual, kedepannya pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin juga harus bisa mempelajari dan menganalisa seperti yang dikatakan salah satu responden

yaitu bergantung pada daerah pemasaran jika produk dari konsep yang menyesuaikan daerah pemasaran, jika di daerah tersebut banyak yang meminati satu produk yaitu topi anyaman purun dengan motif yang berbeda dan model yang unik maka kami akan memperbanyak pembuatan tersebut. Dan sebaliknya jika didaerah lain tersebut menyukai satu produk yaitu tas anyaman purun dengan motif dan Model yang beda maka kamipun juga akan memperbanyak pembuatan tersebut, dalam hal ini pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin harus bisa mempelajari karakter pasar yang akan dipasarkan produk.

4. Pengembangan Strategi Pemasaran

Dalam Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, Setelah uji konsep berhasil, manajer produk baru akan mengembangkan rencana strategis tiga bagian awal untuk

memperkenalkan produk baru ke pasar, yaitu:

1. Bagian pertama menjelaskan ukuran pasar-sasaran, struktur dan tingkah laku target market, penempatan produk yang telah direncanakan, penjualan, serta target keuntungan yang hendak dicapai.
2. Bagian kedua adalah menguraikan harga produk, strategi distribusi dan biaya pemasaran yang sudah direncanakan dapat dibukukan dahulu dihitung agar tidak ada perselisihan keuangan dan harga bahan baku, sehingga tidak menimbulkan kerugian dan produk bisa dijual dengan harga yang lebih efisien.
3. Bagian ketiga menjelaskan rencana penjualan jangka panjang, serta strategi pemasaran yang berinovasi sepanjang waktu. Dengan begitu strategi pemasaran kedepannya harus berinovasi dan berusaha

untuk berkembang tidak hanya sebagai pelaku usaha rumahan dan strategi pemasaran juga harus merencanakan keuntungan yang lebih besar lagi kedepannya.

5. Analisa Bisnis

Dalam Analisis Bisnis Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, Pemerintah daerah atau desa hendaknya khusus memberikan arahan atau pelatihan bagaimana aspek pengembangan bisnis sehingga para pengrajin lebih mengasah untuk mengembangkan produk Anyaman Purun, karena kebanyakan para pengrajin Anyaman Purun lebih terfokus dengan pembuatan dari pada hal mengembangkan dikarenakan kebanyakan para pengrajin adalah ibu rumah tangga yang awam dengan dunia bisnis.

6. Pengembangan Produk

Dalam Pengembangan Produk Anyaman Purun Desa

Pabaungan Hilir Tapin, Pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin juga harus memikirkan kemasan yang menarik untuk produk anyaman purun, karena dengan kemasan nilai jual produk akan bertambah, para pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin perlu juga melihat kemasan – kemasan dari produk luar daerah yang menarik dan bisa juga memikirkan sendiri dan bekerjasama dengan para pengrajin lainnya untuk memikirkan pembuatan kemasan yang menarik dengan ciri khas sendiri, sehingga produk dengan kemasan tersebut bisa memudahkan konsumen mengingat produk kalian.

7. Pengujian Pasar

Dalam Pengujian Pasar Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, para pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin harus menerima saran dan masukan dari konsumen maupun orang lain yang menyukai

kerajinan untuk meningkatkan produk Anyaman Purun, dengan begitu produk yang sudah baik harus dipertahankan dan yang perlu diperbaiki harus segera diperbaiki agar konsumen dari produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin akan terus membeli produk dan tidak pindah ke produk lain, serta Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin juga harus menyertakan merek atau identitas produk agar mudah diingat oleh konsumen.

8. Tahap Komersialisasi

Dalam Tahap Komersialisasi Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, dimana setiap para pengrajin harus siap memperkenalkan produknya secara luas, tidak hanya pada daerah kabupaten Tapin namun semua wilayah Provinsi Kalimantan Selatan, dengan melalui media sosial seperti facebook, instagram, tiktok dan media sosial lainnya yang sedang ramai saat ini, dengan meminta bantuan melalui figur seperti model, artis ataupun

tokoh masyarakat dan juga bisa dari para pengrajin sendiri dengan cara menshare gambar Produk Anyaman Purun ke media sosial yang sedang ramai saat ini dengan menggunakan gambar yang semanarik mungkin untuk menarik konsumen untuk membeli, dan bisa juga melalui event pameran- pameran yang selalu di adakan oleh pemerintah setiap tahunnya agar semakin berkembang dan dikenal secara luas.

Kendala dalam menerapkan Strategi Promosi pada Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin.

Usaha Dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin memiliki kendala sebagai berikut :

1. Penciptaan Ide

Dalam penciptaan ide produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, para pengrajin masih banyak kurangnya pengetahuan tentang

menciptakan produk baru anyaman purun yang dapat diolah oleh pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin dan dapat diperjual belikan dan dikembangkan secara luas.

2. Penyaringan Ide

Dalam penyaringan ide produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin kurang maksimal karena masih minimnya minat para pengrajin untuk ikut serta pelatihan dan singkatnya waktu pelatihan yang diberikan oleh pemerintah.

3. Pengembangan dan Pengujian Konsep

Dalam pengembangan dan pengujian konsep kendala produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin karena para pengrajin tidak terlalu mempelajari karakteristik tipe produk yang ramai dipasarkan sehingga banyak produk yang lambat laku.

4. Pengembangan Strategi Pemasaran

Dalam pengembangan strategi pemasaran kendala produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin karena para pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin lebih banyak terfokus untuk mempersiapkan pesanan dari konsumen yang skala besar, sehingga terjadi ketidak maksimalannya dalam pengembangan Produk Anyaman Purun.

5. Analisa Bisnis

Dalam analisis bisnis kendala produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin karena kurangnya pengetahuan dan pengalaman ber bisnis karena kebanyakan para pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin adalah ibu rumah tangga.

6. Pengembangan Produk

Kendala dalam pengembangan produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, karena para pengrajin hanya

fokus pada pembuatan yang sudah ada dan tidak terpikir membuat produk baru dengan sesuai peningkatan tahun ketahun, yaitu dengan membuat aksesoris lain yang dapat menambah nilai jual pengrajin atau produk yang bisa bermanfaat bagi banyak orang.

7. Pengujian Pasar

Kendala dalam pengujian pasar produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin karena tidak terlalu berinovasi dalam pembuatan Anyaman Purun, karena produk tidak terlalu dimodifikasi dengan sesuai selera musim yang sedang ramai dan pembuatan model produk itu-itu saja sehingga terjadinya barang tidak terlalu diminati masyarakat.

8. Tahap Komersialisasi

Dalam tahap komersialisasi produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, belum memiliki toko dikarenakan usahanya saat ini hanya bersifat rumahan.

Impilkasi Hasil Penelitian

Hasil penelitian dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin harus mempelajari analisa bisnis dengan terus melakukan inovasi dalam membuat produk anyaman purun dengan lebih banyak mengikuti pelatihan serta membuat produk – produk anyaman purun dengan model atau motif lainnya atau membuat produk baru ataupun memodifikasi produk lama menjadi produk semenarik mungkin, dan juga lebih banyak mencari atau mempelajari dari buku maupun di internet tentang kerajinan dan bisa juga untuk terjun langsung ke daerah lain untuk bertukar ilmu dan lainnya. Dan kendala Yang menjadi kendala saat ini adalah para pengrajin anyaman purun masih banyak kurangnya pengetahuan dan pengalaman tentang cara berbisnis, dalam mempelajari analisa bisnis hendaknya khusus pemerintah daerah atau desa memberikan arahan atau

pelatihan bagaimana aspek pengembangan bisnis sehingga para pengrajin lebih mengasah untuk mengembangkan produk anyaman purun, dikarenakan kebanyakan para pengrajin adalah ibu rumah tangga yang minim pengetahuan dan pengalaman tentang dunia bisnis.

PENUTUP

1. Analisis Usaha Dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun

Dalam penciptaan ide selalu ikut serta dalam event pameran-pameran yang disediakan setiap tahun oleh pemerintah untuk mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin. Penyaringan ide dalam Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, dapat diambil dari para pengrajin yang sudah ikut serta dalam pelatihan yang di adakan oleh Pemerintah

Daerah, dan para pengrajin tersebut harus berbagi ide atau pendapat kepada pengrajin lainnya. Pengembangan dan Pengujian Konsep, pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Tapin juga harus bisa mempelajari dan menganalisa seperti yang dikatakan salah satu responden yaitu bergantung pada daerah pemasaran jika produk dari konsep yang menyesuaikan daerah pemasaran, jika di daerah tersebut banyak yang meminati satu produk yaitu topi anyaman purun dengan motif yang berbeda dan model yang unik maka kami akan memperbanyak pembuatan tersebut dan sebaliknya jika di daerah lain tersebut menyukai satu produk yaitu tas anyaman purun dengan motif dan model yang beda maka kami pun juga akan memperbanyak pembuatan tersebut. Pengembangan

Strategi Pemasaran, pengembangan strategi pemasaran terdiri dari beberapa bagian, Menggambarkan ukuran pasar sasaran dan lainnya Bagian kedua menguraikan harga produk dan Bagian ketiga Rencana strategi pemasaran menggambarkan tujuan penjualan dan laba jangka panjang serta strategi pemasaran yang berinovasi sepanjang waktu. Analisa Bisnis, Dalam Analisis Bisnis Mengembangkan Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, Pemerintah daerah atau desa hendaknya khusus memberikan arahan atau pelatihan bagaimana aspek pengembangan bisnis sehingga para pengrajin lebih mengasah untuk mengembangkan produk Anyaman Purun. Pengembangan Produk, Pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin juga harus memikirkan

kemasan dan berinisiatif melihat kemasan – kemasan dari produk luar daerah yang menarik dan bisa juga memikirkan sendiri dan bekerjasama dengan para pengrajin lainnya. Pengujian Pasar, para pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin harus menerima saran demi saran dan masukan dari konsumen maupun orang lain yang menyukai kerajinan untuk meningkatkan produk Anyaman Purun, dan Tahap Komersialisasi, pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin dimana setiap para pengrajin harus siap memperkenalkan produknya secara luas bisa dari para pengrajin sendiri dengan cara menshare gambar Produk Anyaman Purun ke media sosial yang sedang ramai saat ini dengan menggunakan gambar yang semarik mungkin untuk

menarik konsumen untuk membeli dan juga cara lainnya.

2. Kendala dalam menerapkan Strategi Promosi pada Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin.

Penciptaan ide pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, para pengrajin masih banyak kurangnya pengetahuan tentang menciptakan produk baru anyaman purun. Penyaringan Ide, produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin kurang maksimal karena masih minimnya minat para pengrajin untuk ikut serta pelatihan. Pengembangan dan Pengujian Konsep, pengembangan dan pengujian konsep menjadi kendala selama ini pada Produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin karena para pengrajin tidak terlalu mempelajari

karakteristik tipe produk yang ramai dipasarkan. Pengembangan Strategi Pemasaran, strategi pemasaran juga menjadi kendala pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin karena para pengrajin lebih banyak terfokus untuk mempersiapkan pesanan dari konsumen yang skala besar, dalam analisa bisnis pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin memiliki kendala karena kurangnya pengetahuan dan pengalaman berbisnis. Pengembangan Produk, Kendala dalam pengembangan produk Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, karena para pengrajin hanya fokus pada pembuatan yang sudah ada dan tidak terpikir membuat produk baru dengan sesuai peningkatan tahun ketahun. Pengujian Pasar, Kendala dalam pengujian pasar produk Anyaman Purun Desa

Pabaungan Hilir Tapin karena tidak terlalu berinovasi dalam pembuatan Anyaman Purun, karena produk tidak terlalu dimodifikasi dengan sesuai selera musim yang sedang ramai. dan Tahap Komersialisasi, para pengrajin Anyaman Purun Desa Pabaungan Hilir Tapin, belum memiliki toko dikarenakan usahanya saat ini hanya bersifat rumahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan .2013. *Manajemen Pemasaran*. Rajawali Pers. Jakarta .
- Bodlaj. M, 2010. *Market orientation and degree of novelty', Managing Global Transitions*, (9), pp. 63–79.
- Chandra, I., & Fitria, S. E. (2018). Analisis Faktor Penghambat Pengembangan Produk Usaha Mikro Dan Kecil (studi Pada Industri

- Kulit, Barang Dari Kulit Dan Alas Kaki Di Bandung). *eProceedings of Management*, 5(2).
- Cahaya, D. (2020). *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pengembangan Produk*. Jakarta.
- Ditwdb. 2010. *Anyaman Purun Kalimantan Selatan, Anyaman Tradisional Kalimantan Selatan*. Kalimantan Selatan.
- Hamid, Edy Suandi dan Susilo, Y. Sri .2011. Strategi Pengembangan Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Volume 12 Nomor 1, Juni 2011. <https://publikasiilmiah.ums.ac.id/> diakses 01 Maret 2020.
- Heizer, Jay dan Render, Barry .2016. *Manajemen Operasi*. Edisi Ketujuh Buku. 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Indrasari, M. (2019). *PEMASARAN DAN KEPUASAN PELANGGAN: pemasaran dan kepuasan pelanggan*. Unitomo Press.
- GINTING, R. J. (2019). ANALISIS KESULITAN BELAJAR SISWA PADA MATA PELAJARAN MATEMATIKA MATERI PECAHAN BIASA KELAS IV SD INTERNASIONAL PUTRI DELI TA 2018/2019 (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS QUALITY).
- Mentari, A. 2014. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kecil (Studi Pada Kripik Ubi Mak Atik)*. Sumatera Utara. Universitas Sumatera Utara.

- Novriyanata, A. 2015. *Produktivitas Kerajinan Anyaman Purun Danau (Lepironia articulata Domin) Di Kelurahan Palam Kecamatan Cenpaka Kota BanjarBaru Provinsi Kalimantan Selatan*. Banjarmasin.Universitas Lambung Mangkurat.
- Putra. 2016. *Penegertian Analisis: Fungsi, Tujuan dan Jenis – Jenis Analisa*. Jakarta.
- Putra. (2020). *PENGERTIAN DATA: Fungsi,Sumber, Jenis Jenis Data dan Contohnya*. Purwakarta: Salamadian
- Prayetno, J. 2015 *Laporan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Kelompok Desa Sungai Rutas*. UIN Antasari Banjarmasin.
- Rhodiyah, M. M., & Indrasari, M. (2019). Pengaruh keragaman produk, harga, kualitas, pelayanan pada decisión buyer. *Journal Fakultas Ekonomi Universitas Dr. Soetomo*, 27(1).
- Ririn, H. (2018). *ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ROTI BOLU MAWAR ARUM MAGETAN* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Ponorogo).
- Setyani, T. P. H., & Gunadi, W. (2020). *PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOBIL ALL NEW RIO KIA MOTORS INDONESIA* (Pada PT. RADITA AUTOPRIMA). *Jurnal Inovatif Mahasiswa Manajemen*, 1(1), 92-102.

Sholihah, Anisah .2015. Analisis strategi bersaing dalam pengembangan produk di home industri kelompok usaha bersama Kucai Jaya Kalibeber Wonosobo. <http://eprints.walisongo.ac.id/>. diakses 01 Maret 2020.

TEMPEL, S., & FAJARINI, N.
PEMANFAATAN
PERPUSTAKAAN

ASMAINA TERHADAP
MINAT BACA ANAK
PADA JENJANG
PENDIDIKAN DASAR
DAN MENENGAH
DUSUN PLUMBON.

Yulianti, B. B. (2020). Analisa Pertambangan Timah Di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. *Jurnal Ekonomi*, 22(1), 54-62.