

Gantungan Kunci dari Benang Makrame *Custom* Memiliki Nilai Jual

Maya Destia Lesatari¹ Tiara Arwiadi² Eva Nurmayani³

Universitas Hamzanwadi ^{1,2,3}

Corresponding email : evanurmayani@gmail.com

Abstrak

Pemanfaatan benang Makrame menjadi gantungan kunci menjadi ide kreatif mahasiswa dalam meluangkan waktu untuk memenuhi hobi, ternyata tidak cukup hanya sekedar hobi peluang nilai jual pun terbuka lebar. Metode dalam pelaksanaan program ini : *input*, proses {produksi}. *Output*, dan evaluasi. *Input* meliputi survei pasar dengan melihat kompetitor di lingkungan kampus, minat siswa Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama dan Sekolah Menengah Atas. Proses produksi merupakan studi kelayakan produk -usaha yang dijalani dengan memilih bahan yang akan dijadikan gelang serta mencari tempat yang layak untuk proses produksi. *Output* merupakan hasil produksi yang merupakan gantungan kunci yang terbuat dari benang Makrame. Evaluasi, tahap ini menjadi penting untuk mengetahui kendala yang ditemukan dalam proses penjualan supaya menjadi bahan perbaikan dalam kegiatan penjualan berikutnya. Kesimpulan, gantungan kunci yang terbuat dari benang makrame ini diterima di semua kalangan, selain modelnya bagus, warna Warni benang menjadikannya tidak sulit diterima semua kalangan. Sehingga mahasiswa yang memproduksi semakin tertarik dan kreatif untuk memproduksi, ini menjadi penting bahwa bisnis itu menjadi penting untuk dikuasai.

Key words: Gantungan Kunci, Benang Makrame, Nilai Jual.

PENDAHULUAN

Kerajinan tangan menjadi warisan turun temurun dan menjadi ikon yang harus dilestarikan. Naili [2021] berpendapat bahwa kerajinan tangan merupakan keterampilan yang menjadi warisan leluhur nenek moyang sejak masa peradaban. Menurut Hanid dalam Naili [2021] menyatakan bahwa seni kerajinan adalah hal yang berkaitan dengan buatan tangan atau kegiatan yang berkaitan dengan barang yang dihasilkan melalui keterampilan tangan. Sedangkan, Kusnadi dalam Naili [2021] mendefinisikan bahwa seni kerajinan menurut kata harfiahnya dilahirkan dari sifat rajin manusia. Kerajinan lahir dari sifat rajin manusia, yaitu rajin dalam arti mampu menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya maupun orang lain, dan dapat dikatakan juga sebagai keterampilan yang didapat dari keterampilan kerja. Salah satu kerajinan tangan adalah gantungan kunci yang terbuat dari berbagai bahan seperti kain perca, kain pita, manik-manik, plastik dan terbuat pula dari benang makrame.

Benang makrame adalah bahan yang terbuat dari serat katun atau *polyester* yang kuat, lentur, dan mudah dibentuk simpul. Melalui berbagai teknik simpul, benang

ini dapat disulap menjadi beragam bentuk menarik seperti bunga, keping, *gethring knot*, *square knot*, hingga bentuk minimalis yang modern. Gantungan kunci prasmanan berarti produk dibuat dalam berbagai macam model, warna, motif, dan berbagai macam aksesoris lainnya sehingga konsumen memiliki banyak pilihan sesuai selera dan kebutuhan. Keanekaragaman ini menjadi daya tarik tersendiri yang mampu menarik lebih banyak pembeli.

Menurut Wiyadi dkk [1991] dalam gramedia.com pengertian kerajinan adalah semua kegiatan di dalam bidang industri atau pembuatan sebuah barang. Kerajinan sepenuhnya akan dikerjakan oleh seseorang yang memiliki sifat rajin, ulet, terampil dan kreatif dalam proses pencapaiannya. Wiyadi dkk menyampaikan manfaat kerajinan; 1] mengisi waktu luang, 2] melatih kreativitas, 3] melatih kesabaran, 4]. Menghemat pengeluaran, 5]. Menjadi ladang bisnis, 6]. Melatih untuk mengikuti instruksi, 7]. Menumbuhkan rasa percaya diri, 8]. Belajar untuk saling menghargai. Poin 5 semua orang mengetahui itu, tapi tidak semua orang memiliki *skill* melihat peluang. Inilah yang ditumbuhkan dalam jiwa mahasiswa dalam berbisnis dan memasarkannya.

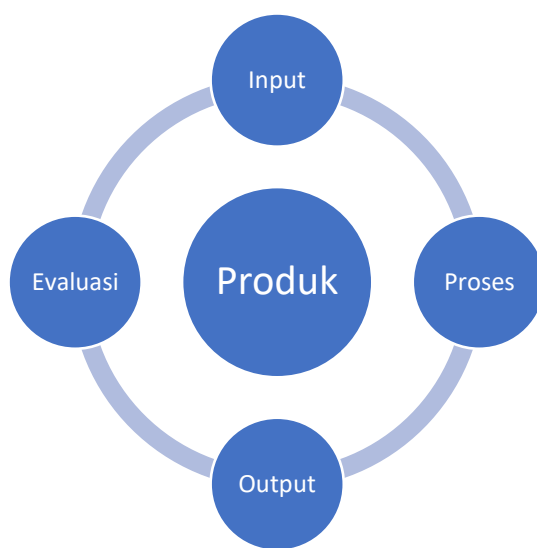
Usaha gantungan kunci prasmanan dari benang makrame dipilih karena memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan menjadi usaha kreatif yang bernilai jual. Gantungan kunci merupakan salah satu aksesoris kecil yang hampir selalu digunakan oleh semua orang untuk menggantung kunci rumah, kunci kendaraan, maupun sebagai hiasan pada tas dan dompet. Seiring berkembangnya tren gaya hidup dan meningkatnya minat masyarakat terhadap *produk handmade* (buatan tangan), produk kerajinan seperti makrame semakin digemari karena memiliki nilai seni tinggi, tampilan yang estetik, serta menampilkan kesan unik dan personal.

Produksi mahasiswa gantungan kunci ini merupakan usaha kecil yang masih tahap belajar dan memanfaatkan peluang bisnis. Menurut Primania, dalam Erik, dkk [2020] usaha kecil adalah berbagai usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum. Usaha kecil yang dimaksud seperti: petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima, dan pemulung. Sedangkan menurut Primania usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun menurun, dan atau berkaitan dengan budaya.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan mahasiswa ini terdiri dari ; 1]. Input; mahasiswa melakukan pengamatan dan survei sederhana di lingkungan sekolah, komunitas, serta media sosial. Banyak dari generasi muda menyukai gantungan kunci dari benang makrame ini. Mahasiswa melakukan wawancara terhadap beberapa orang dari kalangan pelajar dan mahasiswa, hasil wawancara yang diperoleh orang tertarik membeli gantungan kunci makrame karena selain harganya terjangkau, tampilannya juga menarik dan tidak pasaran. Produk makrame banyak diminati oleh kalangan remaja dan mahasiswa yang menyukai aksesoris lucu dan estetik untuk melengkapi penampilan mereka. Ini merupakan uji kelayakan serta survei pasar, untuk

mengetahui apakah produk ini memiliki peminat dalam jangka panjang. 2]. Proses [produksi], Bahan baku yang digunakan dalam usaha ini dibeli *online* dengan harga terjangkau. Beberapa bahan seperti benang makrame, ring gantungan kunci, dan berbagai aksesoris untuk melengkapi keindahan gantungan kunci yang diproduksi. Setelah bahan baku terkumpul, mahasiswa memilih tempat yang layak untuk proses produksi. Produk yang sudah jadi siap dipasarkan kemudian dalam proses pemasaran produk dilakukan tahap evaluasi apa kendala dan kesulitan dalam proses pemasaran produk untuk dilakukan perbaikan untuk pemasaran selanjutnya.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan

PEMBAHASAN

Survei pasar merupakan langkah awal pada proses produk ini, mahasiswa melakukan observasi di kalangan anak-anak muda seperti pelajar dan mahasiswa. Hasilnya kalangan remaja dan anak muda tertarik menggunakan produk yang unik, estetik, dan memiliki nilai personal. Banyak konsumen tidak hanya membeli suatu barang berdasarkan fungsi, tetapi juga berdasarkan tampilan, kreativitas, dan kesesuaian dengan karakter diri mereka. Karena gantungan kunci ini dapat dipilih tergantung *mood* dan kebutuhan konsumen ini menjadi pembeda dengan kompetitor lain. Melihat dari kelemahan kompetitor yakni model warna sudah tidak bisa *dicostum* [dipilih] dengan harga yang cenderung lebih mahal.

A. Keunggulan dan Kelemahan Produk Kompetitor

Proses Produksi dan pemasaran menjadi tantangan tersendiri bagi kelompok mahasiswa ini karena gantungan kunci prasmanan dari benang *macrame* dan

gabungan berbagai aksesoris, tentu terdapat beberapa produk kompetitor atau pesaing yang menjual produk serupa di pasaran. Produk kompetitor umumnya berupa gantungan kunci *handmade*, gantungan kunci rajut, maupun gantungan kunci pabrik dengan berbagai model dan desain yang memiliki variasi dan corak yang menarik. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis terhadap keunggulan dan kelemahan produk kompetitor agar usaha yang dijalankan memiliki strategi yang tepat untuk bersaing di pasar.

Keunggulan dan Kelemahan kompetitor disebagi berikut: 1]. Beberapa produk kompetitor memiliki keunggulan dalam hal harga dan jumlah produksi. Produk gantungan kunci yang diproduksi dalam jumlah besar biasanya memiliki harga lebih murah karena menggunakan sistem produksi massal. Selain itu, beberapa usaha *handmade* yang sudah lebih dulu berkembang juga memiliki pelanggan tetap serta pemasaran yang lebih luas melalui *marketplace* dan media sosial. 2]. Kelemahan Produk Kompetitor yang menjadi peluang usaha gantungan kunci benang Makrame ini, yakni kebebasan konsumen dalam menentukan desain produk. Banyak produk gantungan kunci di pasaran dijual dengan model yang sudah jadi sehingga pembeli tidak dapat memilih sendiri warna, aksesoris, maupun bentuk yang diinginkan.

B. Keunggulan Produk Dibanding Kompetitor

Usaha gantungan kunci prasmanan dari benang makrame ini memiliki beberapa keunggulan yang dapat menjadi daya tarik utama dibandingkan produk kompetitor. Keunggulan paling utama adalah adanya konsep "*prasmanan custom*", yaitu pembeli dapat memilih sendiri warna benang, model simpul, bentuk gantungan, serta berbagai aksesoris tambahan sesuai keinginan mereka. Produk menjadi lebih unik, personal, dan tidak pasaran. Selain itu, kombinasi antara benang makrame dan berbagai aksesoris seperti manik-manik, *charm*, pita, memberikan tampilan yang lebih menarik dan estetik.

Keunggulan produk ini antara lain: 1]. Memiliki konsep custom atau prasmanan yang jarang dimiliki kompetitor karena merupakan hasil ide dan kreatifitas mahasiswa. 2]. Produk dibuat *handmade* sehingga lebih unik dan eksklusif. 3]. Menggunakan kombinasi aksesoris yang beragam dan menarik. 4]. Mengikuti tren *aesthetic* dan *handmade* yang sedang populer mengikuti gaya anak muda. 5]. Harga relatif terjangkau sesuai kualitas produk, karena bisa dicustom sesuai uang dan kebutuhan customer. 6]. Cocok dijadikan hadiah, souvenir, maupun aksesoris pribadi. 7]. Memiliki banyak pilihan warna dan tema desain. 8]. Memberikan kepuasan lebih kepada konsumen karena dapat memilih desain sendiri. Selain itu, pelayanan kepada pelanggan juga menjadi perhatian utama dalam usaha ini. Konsumen dapat melakukan konsultasi desain sebelum produk dibuat sehingga hasil produk lebih sesuai dengan harapan pembeli.

Dengan memahami keunggulan dan kelemahan produk kompetitor, usaha gantungan kunci makrame ini diharapkan mampu menciptakan strategi pemasaran dan inovasi produk yang lebih baik sehingga dapat bersaing dan berkembang di pasar

Kelebihan yang dimiliki oleh produk gantungan kunci ini menjadikan produk ini laku di pasaran. Uji kelayakan produk menjadi penting untuk mengetahui produk gantungan kunci bisa bersaing dengan kompetitor yang lain dan bisa terus diproduksi dalam jangka waktu yang panjang. Tahap selanjutnya pemilihan bahan dan tempat produksi gantungan kunci yang dilakukan secara berkelompok.



Gambar 2. proses pembuatan gelang kunci Makrame

Hasil produksi berupa gantungan kunci dari benang makrame dipromosikan dan dijual di sosial media [online] serta dipasarkan secara offline di berbagai acara dan kegiatan. Produk gantungan kunci ini mendapatkan respon yang positif di masyarakat. Promosi dilakukan dengan memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, dan promosi secara langsung kepada teman, keluarga, serta warga sekitar. Kami mengunggah foto produk dengan pencahayaan yang baik dan memberikan informasi mengenai harga, warna yang tersedia, serta keunggulan produk.



Gambar 3 promosi di sosial media



Gambar 4. proses penjualan secara offline

Saat proses penjualan gantungan kunci handmade dengan konsep prasmanan pilih sesuai mood, kami menemukan berbagai pengalaman yang menarik. Pada awalnya, banyak calon pembeli merasa penasaran dengan konsep yang kami tawarkan karena mereka bisa memilih sendiri warna, bentuk, dan hiasan gantungan kunci sesuai dengan selera atau suasana hati mereka. Namun, tidak sedikit juga yang membutuhkan waktu lebih lama untuk menentukan pilihan karena banyaknya variasi yang tersedia. stok warna atau aksesoris tertentu habis. Ada beberapa pembeli yang menginginkan kombinasi warna tertentu, tetapi bahan yang tersedia belum lengkap sehingga kami harus menawarkan alternatif lain atau meminta mereka menunggu hingga stok kembali tersedia.

Meskipun demikian, konsep prasmanan justru menjadi daya tarik tersendiri. Banyak pembeli merasa lebih puas karena mereka dapat memiliki gantungan kunci yang sesuai dengan kepribadian dan mood masing-masing. Dari pengalaman tersebut, kami belajar bahwa memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk memilih produknya sendiri dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, meskipun kami harus lebih teliti dalam mengelola stok bahan dan melayani setiap pembeli dengan sabar.

SIMPULAN

Pembuatan gantungan kunci menggunakan benang Makrame memiliki nilai jual, melakukan langkah-langkah dari survei pasar, memilih bahan produksi, mencari harga bahan yang paling murah dengan harapan keuntungan akan meningkat, proses pembuatan sampai promosi, menjual dan evaluasi kegiatan menjadi pengalaman tersendiri bagi mahasiswa. Kendala yang ditemukan dalam proses promosi dan pemasaran di media sosial adalah kurangnya teman, dan pengikut, sementara secara offline kurangnya variasi yang dibutuhkan pelanggan karena terkendala habis stok terbatas. Meski dalam keterbatasan waktu karena banyak kegiatan tapi memiliki jiwa bisnis dan merasakan tantangan berwiraswasta penting bagi mahasiswa untuk bisa bersaing di dunia usaha ketika mereka lulus dari perguruan tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

Farida,N dkk [2021] Pelatihan Kerajinan Tangan untuk meningkatkan kreativitas pelaku usaha sebagai pendapatan masyarakat. Ideaspublishing. Volume 7[4], 143-148.ideaspublishng.co.id

Suganda, Erik. Wahiruddin, Parlan [2020] Upaya untuk mengembangkan kerajinan Tangan. Journal of Lifelong Learning Volume 3[1]35-44.

Submitted: 20 April 2026

Accepted : 30 Juli 2026

Published : 31 Juli 2026

Wiyadi.[2026] Pengertian Kerajinan, Manfaat, tujuan dan jenis-jenis Kerajinan.
Gramedia.com. 29 Juli 2026