

# Borneo Craft Connect

Tenaga Kerja Mandiri pemula adalah bagian dari pencari kerja terdaftar yang diberdayakan melalui Kegiatan Wirausaha dalam Sistem Informasi dan Aplikasi Pelayanan Ketenagakerjaan

Untuk Membantu para peserta TKM yang mendapatkan bantuan tapi mereka tidak punya konsep, bingung mau jual produk mereka kemana, Dengan adanya Borneo Craft Connet karena ingin membantu para TKM.

Untuk mengembangkan Borneo Craft Connect, penting untuk memahami secara mendalam kebutuhan pasar yang ingin di sasar. Berikut beberapa aspek yang perlu diperhatikan:

## 1. Segmentasi Pasar

### A. Konsumen Lokal:

- 1) Masyarakat Kalimantan Timur yang ingin mendukung produk lokal dan mencari oleh-oleh unik.
- 2) Wisatawan domestik yang tertarik dengan budaya dan kerajinan tangan Kalimantan Timur.

### B. Konsumen Internasional:

- 1) Penggemar kerajinan tangan eksotis dan unik dari berbagai belahan dunia.
- 2) Kolektor seni dan kerajinan tangan.
- 3) Wisatawan mancanegara yang mengunjungi Indonesia, khususnya Kalimantan Timur.

## 2. Kebutuhan Konsumen

- 1) Keunikan dan Otentik: Konsumen mencari produk kerajinan tangan yang memiliki nilai seni tinggi, dibuat dengan teknik tradisional, dan mencerminkan identitas budaya Kalimantan Timur.
- 2) Kualitas Produk: Konsumen menghargai kualitas bahan baku, pengerjaan yang rapi, dan daya tahan produk.
- 3) Variasi Produk: Penawaran produk yang beragam, mulai dari perhiasan, aksesoris, dekorasi rumah, hingga pakaian, akan menarik minat konsumen yang lebih luas.
- 4) Informasi Produk: Penyediaan informasi yang lengkap mengenai asal usul produk, bahan baku, dan proses pembuatan akan meningkatkan kepercayaan konsumen.

- 5) Kemudahan Transaksi: Proses pembelian yang mudah, aman, dan cepat menjadi faktor penting dalam menarik konsumen.
- 6) Harga yang Kompetitif: Penentuan harga yang sesuai dengan kualitas produk dan daya beli konsumen akan mempengaruhi keputusan pembelian.
- 7) Layanan Pelanggan yang Baik: Respon yang cepat terhadap pertanyaan dan keluhan konsumen, serta kemudahan dalam pengembalian produk, akan meningkatkan kepuasan pelanggan.

### 3. Strategi Pemasaran

- 1) **Digital Marketing:** SEO: Optimalkan website Borneo Craft Connect agar mudah ditemukan oleh mesin pencari.
- 2) **Social Media Marketing:** Manfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk menampilkan produk dan berinteraksi dengan calon pelanggan.
- 3) **Content Marketing:** Buat konten menarik seperti cerita di balik produk, tutorial pembuatan kerajinan, dan tips styling untuk menarik minat konsumen.
- 4) **Email Marketing:** Bangun database pelanggan dan kirimkan newsletter secara berkala untuk memberikan informasi terbaru dan promo menarik.
- 5) **Offline Marketing:** Pameran dan Event: Ikuti pameran kerajinan tangan, festival budaya, dan event lainnya untuk memperkenalkan produk secara langsung kepada konsumen.
- 6) **Kerjasama dengan Toko Oleh-oleh:** Jalin kerjasama dengan toko oleh-oleh lokal dan nasional untuk memperluas jangkauan pasar.
- 7) **Public Relations:** Bangun hubungan baik dengan media massa, influencer, dan blogger untuk mendapatkan publisitas gratis.

### 4. Pengembangan Produk

- 1) **Kolaborasi dengan Pengrajin:** Libatkan pengrajin lokal dalam pengembangan produk baru untuk menciptakan desain yang unik dan inovatif.
- 2) **Riset Pasar:** Lakukan riset pasar secara berkala untuk mengetahui tren terbaru dan preferensi konsumen.
- 3) **Pengembangan Produk Berkelanjutan:** Terus berinovasi dan menciptakan produk baru untuk menjaga minat konsumen.

## **5. Kesimpulan**

Borneo Craft Connect memiliki potensi besar untuk menjadi platform e-commerce yang sukses dalam memasarkan produk kerajinan tangan Kalimantan Timur. Dengan memahami kebutuhan pasar, menerapkan strategi pemasaran yang tepat, dan terus mengembangkan produk, Borneo Craft Connect dapat menjadi referensi utama bagi pecinta kerajinan tangan di seluruh dunia.