



## **Mengangkat Pekerja Kreatif Lokal Selobekiti: Harapan Baru dari Adhikari Dwidasa**

Selobekiti, sebuah dusun kecil dengan potensi besar pada kerajinan anyaman bambu, kini menjadi sorotan berkat upaya Adhikari Dwidasa yang berkomitmen mengangkat nama para pekerja kreatif lokal. Dengan tradisi yang diwariskan secara turun-temurun, para pengrajin di desa ini menawarkan berbagai produk unik berbasis kearifan lokal yang khas.

Pada hari Sabtu dan Minggu, tanggal 4 dan 5 Januari 2025, Adhikari Dwidasa berkesempatan untuk mengunjungi dua pengrajin lokal yang terkenal dan telah sukses di pasaran, Bu Malika dan Pak Win. Dalam kunjungan tersebut, para peserta diajak untuk melihat langsung proses produksi kerajinan bambu, berbagi ilmu dan tips, serta berdiskusi dengan para pengrajin mengenai tantangan dan peluang bisnis yang ada.



Bu Malika merupakan salah satu pengrajin senior yang telah meneruskan usaha kerajinan ini selama beberapa keturunan. Beliau memproduksi

berbagai macam kerajinan tangan berbahan bambu, seperti tempoh, tedok, piring, topi, dan kipas. Semua proses pengerjaan dilakukan secara manual dengan metode tradisional. Bahan baku utama kerajinan Bu Malika adalah bambu jenis *pring apus* yang dibeli dari Jatisari, Kecamatan Ngajum, dengan kisaran harga Rp15.000 per batang. Dari satu batang bambu, dapat dihasilkan 30-40 produk kerajinan. Pembuatan kerajinan bambu dilakukan dalam berbagai tahap seperti memotong bambu, membelah, menghaluskan, mengeringkan, penganyaman, dan yang terakhir finishing. Untuk pembuatan 1 kerajinan tangan, hanya membutuhkan waktu sekitar satu hingga dua hari, tergantung jenis kerajinan tangan yang diproduksi. Sementara itu, untuk proses pengeringan sendiri membutuhkan waktu selama satu hari saat cuaca cerah, tapi jika hujan, pengeringan dilakukan dengan memanggang.

Produk Bu Malika sering menjadi favorit pelanggan, terutama tempoh, tedok, dan capil. Selain itu, ia kerap mengikuti perlombaan kerajinan dan pernah meraih juara pertama tingkat kabupaten. Untuk saat ini, bu Malika hanya memanfaatkan pemasaran secara offline dan dipromosikan dari mulut ke mulut. “Kami memasarkan produk secara langsung ke berbagai daerah, seperti ke pesarean Gunung Kawi, Malang, Cirebon, hingga Kalimantan.”, ujarnya. “Banyak pelanggan datang langsung ke sini,” ujar Bu Malika. Dengan produk yang dihargai antara tiga ribu rupiah hingga dua puluh lima ribu rupiah, bu Malika bisa mencapai omset hingga empat juta rupiah per bulannya.



Sementara itu, pengrajin kedua, Pak Win, merupakan salah satu pengrajin yang cukup sukses dan terkenal di dusun Selobekiti. Beliau memulai usahanya pada tahun 2021 yang mana, beliau hanya memfokuskan usaha kerajinan tangan pada pembuatan besek. Berbeda dengan Bu Malika, Pak Win memanfaatkan *platform* digital, yaitu Shopee yang telah dirintisnya selama kurang lebih tiga tahun, untuk memasarkan produknya. Dengan akun bernama abidzar083, toko onlinnya telah meraih rating 4.7 dari para pelanggannya. Ia telah mengembangkan sistem penjualan berbasis *pre-order* karena kerajinan besek cukup rentan jika didiamkan dalam waktu yang lama. “Minimal pembelian empat produk dan maksimal dua puluh produk per pesanan. Penjualan kami meningkat terutama dalam dua tahun



terakhir,” jelas Pak Win. Besek produksi Pak Win dapat dipesan dengan berbagai ukuran dan warna sesuai permintaan pelanggan.

Proses pembuatan kerajinan besek pak Win juga memiliki langkah yang hampir sama dengan kerajinan bu Malika. Hanya saja, sebelum tahap finishing, terdapat tahap pewarnaan pada produk anyaman. Proses pewarnaan ini dilakukan dengan mencelupkan produk secara menyeluruh di panci yang berisi air panas dan telah dicampur dengan pewarna wantex. Jenis pewarnaan ini aman digunakan untuk makanan asalkan warna sudah benar-benar kering. Proses pengeringan pada pewarnaan itu sendiri membutuhkan waktu hanya sekitar 1-2 jam di musim panas, tetapi saat musim hujan memakan waktu hingga dua hari. Untuk memenuhi pesanan yang masuk, pak Win juga bekerja sama dengan pengrajin lain, seperti Ibu Ida dengan pembagian keuntungan dengan perhitungan persen yang telah ditentukan oleh pak Win.



Selama usaha ini berjalan, Pak Win telah melayani beberapa klien besar, seperti Ms. Glow dan Djoragan 99, bahkan produknya dikirim hingga ke Luar Kota seperti Jakarta, Lumajang, dan Nganjuk. Beliau juga telah melayani beberapa konsumen luar negeri dari Selangor, Malaysia. Dengan harga besek yang dipatok mulai lima ribu rupiah hingga lima belas ribu rupiah, beliau pernah mencapai omset sebesar Rp9 juta per tahun, dengan sistem

pembagian keuntungan berdasarkan tahap produksi: 40% untuk produk yang masih perlu pembersihan serabut dan 25% untuk produk yang sudah bersih.

Upaya Adhikari Dwidasa untuk mempromosikan kerajinan lokal Selobekiti berhasil membuka peluang ekonomi bagi para pengrajin. Dengan kombinasi pemasaran tradisional dan digital, produk mereka mampu bersaing di pasar yang lebih luas. “Kami ingin produk Selobekiti dikenal lebih luas, baik di dalam maupun luar negeri. Dengan semangat inovasi, kami yakin dusun ini dapat menjadi pusat kerajinan yang mendunia,” ujar ketua Adhikari Dwidasa, Rizqi Diana Putra.