

Pelatihan Pemasaran Menggunakan Media Sosial Instagram Pada Usaha Jasa Jahit Kebaya Meka Tailor

**Luh Putu Safitri Pratiwi¹, I Made Pasek Pradnyana Wijaya², A.A Ayu Meitridwiasititi³,
I Wayan Astu Werdistira⁴**

¹ITB STIKOM Bali, Denpasar, Indonesia
^{2,3,4}ITB STIKOM Bali, Denpasar, Indonesia
putu_safitri@stikom-bali.ac.id

Abstrak: Meka Tailor milik Ibu Ni Nyoman Mekawati adalah salah satu usaha jasa jahit kebaya yang terletak di daerah Desa Saba, Gianyar, Bali. Usaha yang berkembang ini dibangun pada sekitar tahun 2020 di masa pandemi covid. Pada awal usaha ini dibuka, mitra menerima segala bentuk pesanan jahitan baju. Namun seiring dengan lebih dominasinya pesanan kebaya, mitra sekarang ini berfokus dalam jasa jahit kebaya. Dalam menerima pesannya, mitra hanya mengandalkan jejaring pertemanan dan juga kerabat yang sudah mengenal beliau. Hal ini dikarenakan mitra belum memasarkan usaha ini melalui media internet yang sudah berkembang ini. Pesanan yang datang pun juga tidak sedikit. Dalam sehari saja mitra mampu memproses setidaknya 3 pesanan jahit kebaya yang harus diselesaikan. Terkadang tidak ada pesanan yang masuk di beberapa waktu yang mengakibatkan tidak ada pemasukan kepada mitra. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah memperkenalkan media sosial Instagram dalam membantu memasarkan usaha jasa jahit kebaya yang dimiliki mitra.

Kata Kunci: pelatihan; kebaya; media sosial, instagram

Abstract: *Meka Tailor owned by Mrs. Ni Nyoman Mekawati is a kebaya sewing service business located in the Saba Village area, Gianyar, Bali. This thriving business was built around 2020 during the covert pandemic. At the beginning of this business, partners received all forms of sewing orders for clothes. But along with the dominance of kebaya orders, partners are now focusing on kebaya sewing services. In receiving his orders, partners only rely on a network of friends and relatives who already know him. This is because partners have not yet marketed this business through this growing internet medium. The orders that came were also not small. In just one day, partners are able to process at least 3 kebaya sewing orders that must be completed. Sometimes there are no orders coming in for a while, which results in no income for partners. The purpose of this service activity is to introduce Instagram social media to help market the kebaya sewing service business owned by partners.*

Keywords: *training; kebaya; social media; instagram*

Pendahuluan

Kebaya adalah pakaian tradisional wanita Indonesia yang dibuat dengan kreativitas seni tinggi dari bahan khusus menjadi pakaian dengan bentuk yang unik (Rahmadani, Jannah, & Syarifuddin, 2022). Kebaya didefinisikan sebagai baju wanita bagian atas, berlengan panjang, pemakaiannya dengan kain panjang. Kebaya adalah atasan atau blouse yang mulai populer di kalangan masyarakat Indonesia pada abad ke-15 dan ke-16 (Pratiwi, Edwar, & Suniantara, 2021). Kebaya sendiri dibuat dari suatu kain yang berbeda-beda bahannya seperti kain brokat, katun, sutra, maupun bahan kain lainnya. Dari kain itulah para penjahit akan mengolahnya menjadi suatu kebaya. Usaha jasa jahit pada masa ini masih tetap dicari demi mengakomodir konsumen yang ingin memodifikasi kebaya sesuai model yang diinginkan maupun menggunakan bahan yang khusus (Pratiwi, Hendayanti, & Suniantara, 2020). Salah satu usaha

yang berkaitan dengan kebaya ini adalah Meka Tailor yang dimiliki oleh Ibu Meka.

Meka Tailor sendiri terletak di pulau Bali tepatnya di daerah Gianyar. Usaha yang berdiri pada masa pandemi covid sekitar tahun 2020 ini melayani jasa jahit kebaya dan juga menjual kain brokat yang dapat dibeli oleh konsumen bila terdapat konsumen yang ingin membeli kain brokatnya. Pada awal mitra membuka usaha jasa jahit Meka Tailor ini sebenarnya tidak memfokuskan hanya menjahit kebaya saja. Mitra melayani segala jenis pesanan dari para pelanggan. Namun dikarenakan lama kelamaan pesanan yang masuk lebih banyak pesanan kebaya, pada akhirnya mitra lebih mengkhususkan melayani jasa jahit kebaya. Untuk pelanggannya pada awal usaha ini berdiri hanya berasal dari rekan maupun saudara dari Ibu Meka sendiri. Yang pada awalnya mitra hanya melayani satu pesanan maupun tidak ada pesanan, sekarang ini mitra minimal bisa menyelesaikan 3 pesanan yang harus diselesaikan setiap harinya. Namun terkadang ada juga waktu dimana pesanan yang masuk ke mitra sangatlah sepi.



Gambar 1. Kondisi dan Produksi Kebaya Mitra

Memberikan pengetahuan tambahan kepada peserta pelatihan untuk meningkatkan diri merupakan hal positif yang bisa didapatkan oleh peserta dari kegiatan masyarakat yang dilakukan (Pratiwi, Pramayasa, Hendayanti, & Wijaya, 2022). Peningkatan keterampilan berbisnis menggunakan media Instagram perlu diberikan dikarenakan terdapat masyarakat yang masih kurang percaya diri dalam dan belum begitu mengenal dalam menggunakan Instagram

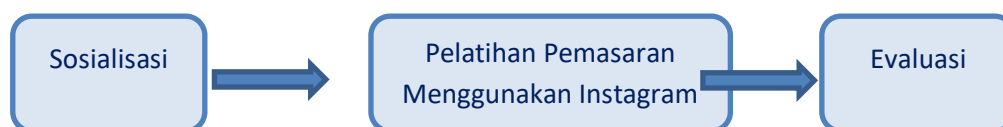
(Nugroho, 2021). Dari kegiatan pengabdian yang lainnya, terdapat kesimpulan bahwa media pemasaran online berpengaruh besar dalam meningkatkan penjualan produk UMKM CN *Collectin* (Ana, Sophan, Choirun, & Sanggarwati, 2021). Terdapat pula kegiatan pendampingan pembuatan Instagram dalam pemasaran produk lokal yang bertujuan untuk menambah keterampilan dalam hal memasarkan dan mempromosikan produk yang dijual (Safitri, Azhar, Saragih, Parinduri, & Sinaga, 2022). Media sosial seperti Instagram memiliki dampak dalam meningkatkan penjualan online (Andriana, et al., 2022). Melalui Instagram, pada UMKM dapat mempromosikan dan memperluas target pasarnya dan mengembangkan usaha bisnis yang dimilikinya (Alamanda, Zusnita, & Salsabilla, 2022). Terdapat juga kegiatan pelatihan pemasaran menggunakan media sosial yang memberikan informasi mengenai bagaimana penggunaan media sosial dalam meningkatkan area pemasaran dari mitra pengabdian (Hendayanti, Novianti, & Sedana, 2019).

Berdasarkan kondisi yang dialami mitra dan juga kegiatan pengabdian yang menjadi referensi, tim pengabdian masyarakat ingin memberikan pelatihan pemasaran yaitu dengan menggunakan media sosial Instagram. Tujuan dari kegiatan pelatihan pemasaran ini adalah harapannya mitra mendapatkan lebih banyak lagi pesanan dari luar lingkungan keluarga dan pertemanan, sehingga usaha mitra ini lebih dikenal oleh masyarakat.

Metode

Prosedur Kerja

Uraian prosedur kerja dari kegiatan ini ditunjukkan oleh Gambar 2. Tahapan pertama kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah melakukan sosialisasi kepada mitra mengenai pelatihan yang akan dilakukan. Kemudian dilanjutkan dengan kegiatan utama yaitu pelatihan pemasaran menggunakan Instagram. Tahapan terakhir adalah evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan.



Gambar 2. Prosedur Kerja

Rencana Kegiatan

Berdasarkan dengan prosedur kerja yang digambarkan pada Gambar 2., rencana kegiatan yang dilaksanakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Melakukan survey lokasi beserta memberikan sosialisasi mengenai tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat, dan juga menjelaskan mengenai kegiatan yang

dilaksanakan selama pelatihan dan juga tujuan yang ingin dicapai.

2. Pelatihan pemasaran menggunakan media sosial Instagram untuk meningkatkan pengetahuan dalam menggunakan Instagram, sehingga mitra mampu memasarkan produknya melalui media ini.
3. Kegiatan selanjutnya adalah evaluasi untuk melakukan pengukuran mengenai pelatihan yang diberikan apakah sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Partisipasi Masyarakat Umum

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang berupa pelatihan ini, diharapkan mitra dapat berperan aktif pada kegiatan pelatihan ini dan memberikan kontribusi antara lain:

1. Memberikan izin dan tempat yang akan digunakan dalam pelatihan pemasaran yang dilakukan.
2. Menyiapkan perangkat *smartphone* pribadi milik mitra dalam menggunakan Instagram.
3. Tim kegiatan pengabdian menyediakan laptop, membuatkan akun Instagram untuk mitra, dan sumber daya manusia dalam kegiatan pelatihan.

Hasil dan Pembahasan

Susunan Acara Kegiatan

Susunan acara kegiatan pengabdian yang dilaksanakan pada Meka Tailor dapat dilihat pada Tabel 1. di bawah ini:

Tabel 1. Susunan Acara Kegiatan

No	Acara	Waktu Kegiatan
1	Sesi perkenalan	08.00 - 08.10 WITA
2	Sosialisasi tentang manfaat dan kegunaan media sosial terutama Instagram	08.10 - 08.20 WITA
3	Sesi pemaparan pelatihan pemasaran beserta sesi latihan mitra	08.20 - 09.00 WITA
4	Monitoring	09.00 - 09.30 WITA
5	Evaluasi	09.30 - 10.00 WITA

Sosialisasi

Sosialisasi dilakukan kepada Ibu Meka selaku pemilik usaha jasa jahit Meka Tailor beserta tim pengabdian masyarakat untuk memperkenalkan tim dan selanjutnya menyampaikan informasi mengenai latar belakang, target, sasaran, target, sasaran dan tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Dilanjutkan dengan pembahasan mengenai mekanisme pelatihan.

Pelatihan Pemasaran Menggunakan Instagram

Sebelum diadakan pelatihan pemasaran menggunakan Instagram, tim pengabdian masyarakat membuatkan dahulu akun Instagram untuk memasarkan jasa jahit kebaya milik mitra. Akun tersebut diberikan kepada mitra untuk memasarkan usaha jasa jahit kebaya. Pelatihan pemasaran menggunakan media sosial Instagram diikuti oleh mitra yang terlebih dahulu diawali dengan memberikan beberapa materi mengenai penggunaan Instagram beserta penggunaannya dalam memperkenalkan produk dan jasa yang akan diperkenalkan. Setelah memberikan materi, tahap selanjutnya dalam pengabdian ini adalah bagaimana cara mengelola akun Instagram yang sudah dibuatkan oleh tim pengabdian. Mitra diminta untuk *login* sebagai pemilik akun Instagram @mekataylor dan kemudian diberikan penjelasan bagaimana cara untuk mengganti password, bio, maupun menambahkan link kontak pada bio. Penjelasan selanjutnya adalah bagaimana caranya bertukar akun pada Instagram dikarenakan mitra juga memiliki akun pribadi. Tahap selanjutnya adalah diberikan pelatihan kepada mitra mengenai bagaimana cara memasarkan jasa jahit kebaya yang dimilikinya beserta pemilihan caption dan tags untuk memperbesar kemungkinan akun yang dimiliki mitra dikenal oleh masyarakat.



Gambar 3. Pelatihan pemasaran menggunakan Instagram

Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan dalam rangka mengetahui bagaimana pemahaman mitra mengenai pelatihan dan juga bagaimana mitra dapat mengimplementasikan materi yang diberikan sehingga mitra mendapatkan manfaat dari pelatihan yang diberikan. Mitra diberikan tugas yang berhubungan dengan materi pelatihan yang telah diberikan sebelumnya. Berdasar hasil evaluasi yang sudah dilakukan, kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan mengenai

pelatihan pemasaran menggunakan Instagram ini mendapat respon yang positif dari peserta pelatihan. Mitra sangat antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan yang diadakan dan merasa terbantu dalam memasarkan jasanya melalui Instagram.

Kesimpulan

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Kegiatan Pelatihan Pemasaran Menggunakan Media Sosial Instagram dapat berjalan dengan lancar, dapat dilihat dari respon dan apresiasi oleh mitra dalam mengikuti kegiatan pelatihan.
2. Kegiatan pelatihan ini memberikan pengetahuan tambahan kepada mitra untuk meningkatkan pemasaran jasa jahit kebaya yang dimilikinya dengan menerapkan pemasaran menggunakan media sosial Instagram.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kepada ITB STIKOM Bali yang telah memberikan dukungan finansial dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, serta kepada Ibu Meka selaku pemilik usaha Meka Tailor yang sudah bersedia dan menyiapkan tempat yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Referensi

- Alamanda, A. R., Zusnita, W. O., & Salsabilla, Z. B. (2022). Pelatihan Dan Pendampingan Penggunaan Instagram Ads Pada UMKM Fashion Kota Bandung. *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 5(2), 149-152.
- Ana, W., Sophan, T. D., Choirun, N., & Sanggarwati, D. A. (2021). Pengaruh Pemasaran Media Online dan Marketplace Terhadap Tingkat Penjualan Produk UMKM CN COLLECTION di Sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517-522.
- Andriana, A. N., Hijrah, L., Putri, D. A., Putri, W. U., Fauziah, S., & Darus, C. O. (2022). Pelatihan Strategi Sosial Media Marketing Menggunakan Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan Online. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(2), 1477-1485.
- Hendayanti, N. P., Novianti, K. D., & Sedana, G. Y. (2019). Pelatihan Pemasaran Dengan Menggunakan Media Sosial Pada Usaha Penjahit Kebaya Devi Di Kerambitan. *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer*, 1(3), 96-101.
- Nugroho, T. S. (2021). Peningkatan Keterampilan Berbisnis Dengan Menggunakan Media Instagram. *Janaka: Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, 2(1), 29-34.
- Pratiwi, L. P., Edwar, E., & Suniantara, I. K. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Usaha Jasa Penjahit Kebaya di Kecamatan Belahbatuh Bali. *Community Empowerment*, 6(3), 426-431.
- Pratiwi, L. P., Hendayanti, N. P., & Suniantara, I. K. (2020). Penambahan Omzet Usaha Jasa Penjahit Kebaya. *ADMA: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(1), 41-46.
- Pratiwi, L. P., Pramayasa, I. M., Hendayanti, N. P., & Wijaya, I. M. (2022). Pelatihan Dasar-Dasar Penggunaan Microsoft Word Untuk Siswa SD N 2 Tulikup Gianyar. *COVIT (Community Service of Health): Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 359-369.

- Rahmadani, D., Jannah, H., & Syarifuddin, S. (2022). Analisis Pakaian Adat "Kebaya" di Luwu Utara. *Karya Ilmiah Mahasiswa (KIMA)*, 149-155.
- Safitri, D., Azhar, H., Saragih, L., Parinduri, T., & Sinaga, M. H. (2022). Pendampingan Pembuatan Instagram Dalam Pemasaran Produk Lokal Desa Bahal Gajah, Kab. Simalungun. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 614-618.