

UPAYA PENINGKATAN OMZET PENJUALAN BATIK MELALUI PENGOPTIMALAN PENGGUNAAN MEDSOS (WHATAPPS) DI DESA KLAMPAR KABUPATEN PAMEKASAN

Aminatus Zakhra, Rahmawati Ardila, linta Wafdan Hidayah, Agus Sugiono
Universitas Islam Madura
Zakhra1982@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dalam melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dikarenakan masyarakat di Desa Klampar itu mengeluh akan usahanya yang ditekuni itu selain menjadi petani mereka juga pengrajin batik dengan kata lain mata pencaharian mereka untuk memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari dikarenakan adanya pembatasan mobilitas masyarakat di Era Pandemi Covid. Sehingga dengan hal itu bisa memberikan peluang bagi penjual untuk meningkatkan omzet penjualan meskipun kita tidak selalu ada didalam toko kita. Para peserta didalam pengabdian sebanyak 25 orang yang diantaranya para pengrajin, pengepul batik, reseller batik, serta tokoh-tokoh masyarakat dan masyarakat yang ada disekitarnya. Menganalisis, Sosialisasi, Ceramah, Berdiskusi, Melakukan pelatihan, Pendampingan, dan Evaluasi. Sedangkan peserta yang mengikuti acara kegiatan ini di Desa Klampar sebanyak 25 orang yang terdiri dari pengrajin, penjual, aparat desa, tokoh masyarakat, dan masyarakat setempat. Penerapan suatu ilmu atau teori kemasyarakatan sangat sulit akan tetapi untuk mencapai tujuan kita harus berusaha dengan menggunakan berapa tahapan agar mereka tertarik dengan program yang kami adakan. Dengan adanya trik dan tips serta pelatihan bagaimana kita sebaiknya menjadi pembisnis offline dan online perlu adanya pengoptimalan penggunaan aplikasi medsos agar produk kita dikenal oleh penjuru dunia. Kesalahan-kesalahan didalam penggunaan aplikasi medsos untuk bisnis online bisa mengakibatkan peningkatan omzet penjualan yang kita inginkan tidak tercapai hanya sebatas upload produk.

Kata Kunci: Peningkatan, Omzet Penjualan, Pengoptimalan dan Medsos.

1. PENDAHULUAN

Manusia diciptakan oleh Allah SWT hidup didunia adalah hanya untuk beriman dan bertakwa kepada ALLAH SWT dan Rasulnya Muhammad SAW. Dan hal ini salah satunya manusia berusaha untuk melakukan hal yang terbaik untuk mendapatkan ridhoNYA.usaha dilakukan bisa dengan bekerja. Usaha yang ada di Era Digital ini membutuhkan ekstra lebih daripada sebelumnya mau tidak mau kita sebagai manusia harus mengikuti era yang sekarang ini yakni perubahan era globalisasi dengan era teknologi atau kerennya era digital.

Sekarang ini perubahan cukup cepat, dan kadang-kadang kita sebagai pemakai dari teknologi kita kelabakan untuk mengoperasikan teknologi yang ada. Sebagai pengusaha sebaiknya bisa mengoperasikan teknologi yang ada minimal menggunakan komunikasi dengan alat komunikasi HandPhone Android. Aplikasi yang sangat mudah dan bisa dipelajari adalah komunikasi dengan orang dengan WhatApps.

WhatApps itu sendiri cara mengoperasikan mudah dan gampang sekali. Akan tetapi kalau hanya digunakan komunikasi saja sangatlah disayangkan sekali karena dengan hal ini tidak produktif yang menghasilkan pundi-pundi keuangan agar mengubah hidup yang lebih baik lagi. Aplikasi Whatapps itu sendiri mempunyai menu Story yang berguna untuk menyebarkan status kita saat ini kita lagi ngapain, lagi sibuk apa dan info-info penting lainnya kepada teman-teman yang ada dikontak kita.

Tujuan dalam melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dikarenakan masyarakat di Desa Klampar itu mengeluh akan usahanya yang ditekuni itu selain menjadi petani mereka juga pengrajin batik dengan kata lain mata pencaharian mereka untuk memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari. Sejak adanya pandemi covid 19 yang sedang melanda ini omzet penjualan batik di stand – stand mereka mengalami penurunan drastis yang berdampak pada penjualan dan kehidupan mereka sehari –

hari. Salah satunya dikarenakan sepinya pengunjung untuk datang ketoko/stand mereka dikarenakan pandemic covid yang dibatasi mobilitas masyarakat. Akan tetapi pada era digital ini tanpa ada pembelian secara langsung bisa dilakukan pembelian secara online yaitu menggunakan medsos seperti Instagram, Facebook, WA, dll.

Medsos merupakan perubahan zaman yang dulu hanya menggunakan penjualan secara konvensional akan tetapi sekarang sudah bisa menggunakan Online. salah satu yang pasti digunakan era digital ini adalah Whatapps yang pasti setiap orang yang menggunakan android karena tidak memerlukan aturan2 yang mengharuskan memiliki email tidak seperti Aplikasi IG, FB, dll. Di Aplikasi Whatapps itu ada beberapa fasilitas selain hanya mengirim pesan akan tetapi ada fasilitas mengenai Story WA yang gunanya menshare mengenai kegiatan kita sehari-hari dan menshare apa saja yang diinginkan. Selain itu Whatapps itu sangat lah mudah digunakan dan apabila kita melakukan komunikasi serta strategi marketing sangatlah cukup baik dikarenakan kita tahu siapa saja yang akan melihat story kita dan bisa meminimalkan penipuan karena kita pasti tahu siapa saja dikontak kita.

Permasalahannya bagaimana seorang pengrajin atau penjual memanfaatkan aplikasi WA ini agar barang dagangan kita laku meski mereka tidak langsung ke toko kita. Untuk mengeshare produk yang ditawarkan haruslah ada trik serta tips agar si calon customer kita tidak bosan akan story story yang kita share sehingga setiap saat minimal mereka buka story WA kita. Sehingga dengan hal itu bisa memberikan peluang bagi penjual untuk meningkatkan omzet penjualan meskipun kita tidak selalu ada didalam toko kita.

2. METODE PENGABDIAN

Penggunaan metode yang dilakukan didalam kegiatan ini adalah dengan memberikan pemahaman dan langsung saling interaksi kendala – kendala yang dihadapi serta memberikan pelatihan untuk merintis suatu usahanya dari segi finansial maupun non finansial yang diberikan kepada para pengrajin dan penjual, tokoh-tokoh masyarakat, dan warga setempat.

2.1. Waktu dan Tempat Pengabdian

Kegiatan Diadakan pada tanggal 21 Maret 2022 di Gedung Pusat Batik di Desa Klampar.

Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (SENIAS) 2022 – Universitas Islam Madura

2.2. Metode dan Rancangan Pengabdian

❖ Tahapan Awal

Persiapan untuk melakukan pengabdian masyarakat ini yaitu melakukan observasi serta interview masyarakat serta para pengrajin dengan keluhan adanya penurunan omzet penjualan dikarenakan adanya pandemic covid 19 ini serta mereka mengeluh bagaimana agar survive meski keadaannya seperti itu. Selain itu setelah melihat hasil dari penelusuran itu maknanya berinisiatif untuk membuat kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan mendatangi kepala Desa disana agar para warga dan masyarakatnya mengikutsertakan kegiatan ini yang sangat bermanfaat untuk kelangsungan usahanya.

❖ Tahapan Pelaksanaan

Menjelaskan materi materi yang akan di berikan kepada masyarakat desa, antara lain Perkenalan medsos secara umum, Strategi didalam menggunakan story WA, Materi Produk branding dan Personal Branding Tips untuk story Wa secara optimal. Memberikan waktu untuk Tanya jawab mengenai seputar materi yang dijelaskan oleh pemateri, serta Tanya jawab mengenai masalah yang dihadapi dalam sehari hari dan berusaha memberikan solusi mengenai masalah yang dihadapinya.

❖ Tahapan Monitoring dan Evaluasi

Memberikan pelatihan penggunaan Whatapps secara optimal didalam berjualan online. Memberikan fasilitas pendampingan baik di dalam kelas maupun diluar kelas atau ditempat usaha mereka. Evaluasi yang dilakukan pembenahan dan memperbaiki trik yang optimal didalam penggunaan medsos whatapps kekurangan dengan kegiatan yang dilakukan sebelumnya.

2.3. Pengambilan Sampel

Peserta yang mengikuti acara kegiatan ini di Desa Klampar sebanyak 25 orang yang terdiri dari pengrajin, penjual, aparat desa, tokoh masyarakat, dan masyarakat setempat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat sebelumnya dilakukan sosialisasi mengenai perkembangan bisnis batik di Desa Klampar yang salah satu sebagai daerah yang paling banyak pengrajin batik. Ternyata setelah melakukan sosialisasi secara langsung ternyata dampak pandemic covid yang hamper 2 tahun ini melanda hamper diseluruh dunia salah satu

nya dinegara Indonesia ini. Mereka merasakan dampaknya sangat signifikan tentang usaha batiknya yang sangat menurun sehingga mereka juga beralih profesi. Ternyata permasalahannya adanya penurunan omzet penjualan, sehingga kita berinisiatif bagaimana agar dampak pandemic covid tidak terlalu berdampak ke para penjual.

Dampak pandemic covid sangatlah buruk utk usaha batik Karena banyak pelanggan tidak membeli batik lagi. Maka dari itu perlulah edukasi bagaimana kita memasarkan produk kita secara online. Diadakan pada tanggal 21 Maret 2022 di gedung pusat batik di Desa Klampar dimulai jam 08.00 akan tetapi mereka belum hadir dikarenakan masih ada pekerjaan yang tidak bisa ditinggalkan, sehingga molor menjadi jam 09.00 akhirnya mereka datang didalam acara kegiatan pengmas ini. Dihadiri oleh para toko masyarakat, masyarakat setempat, pengrajin batik dan para penjual. Sebelumnya memang mereka tidak antusias sekali. Dengan memberikan doorprize atau hadiah kecil buat para peserta agar mereka antusias minimal untuk mendengarkan penjelasan para pemateri. Disela-sela penjelasan ternyata mereka banyak sekali interaksi dan bertanya bagaimana trik dan tips agar jualan online mereka laku, karena selama ini mereka hanya memasarkan produknya distory WA hanya sekedar iseng-iseng saja.

Strategi marketing dibisnis online yang pertama konsisten didalam mengshare, apa saja yang dishare tidak selalu produk yg ditawarkan tetapi perlu yang namanya KONTEN entah dari kegiatan sehari-hari kita atau konten-konten dari orang lain sehingga secara tidak langsung yang membuka story kita tidak bosan hanya melihat produk-produk kita akan tetapi bisa juga mereka tertarik pada konten kita sehingga mereka merasa ingin lebih jauh melihat apa yang di share di Story WA kita.

Selain itu juga tips bagaimana waktu melakukan posting distory WA yakni waktunya mulai pagi jam 06.00 saat mauberangkat kerja pasti mereka buka HP, jam 12.00 saat mereka istirahat, dan saat orang-orang mau beristirahat sekitar jam 19.00 s.d jam 10. Selain itu triknya yaitu penjual online wajib sekali-kali berkomentar atau sekedar menyapa yang ada dikontak-kontaknya agar ada yang namanya stimulus calon pelanggan.

Tips yang dilakukan :

1. Ceritakan bisnismu
2. Ukuran Story 16:9

3. Mengangkat studi kasus
4. Testimony pelanggan
5. Sharing masalah dan solusi
6. Upload status berupa visual menarik

Temuan yang ada adalah para pengrajin sekaligus penjual online melakukan kesalahan yakni pada jam yang sebenarnya tidak tepat untuk melakukan update story yang mungkin jarang dibuka oleh pengunanya selain itu komunikasi antara semua yang ada dikontak whatapps seharusnya dilakukan misalkan kita wajib mengomentari status mereka semisal wowww keren ya liburannya atau yang lainnya sehingga disitu ada kedekatan komunikasi meskipun kita tidak akrab dengan mereka.

4. SIMPULAN DAN SARAN

Setiap kegiatan didalam pengabdian masyarakat mempunyai peran masing – masing baik dari segi politik, budaya, kesehatan, maupun ekonomi. Dalam hal ini bisnis online usaha yang dimiliki oleh masyarakat dan hal ini bisa meningkatkan perekonomian masyarakat. Sehingga penggunaan aplikasi medsos terlaksana secara optimal sehingga membantu masyarakat meningkatkan omzet penjualan baik dalam keadaan pandemic maupun tidak sehingga usaha yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tidak terhambat.

Adanya upaya peningkatan omzet penjualan maka diperlukan bimbingan lagi oleh para praktisi yang berkecimpung dengan bisnis online sehingga bisa membawa masyarakat menjadi masyarakat yang produktif di era zaman digital ini sehingga mereka bisa survive didalam usaha yang ditekuni. Kegiatan upaya peningkatan omzet penjualan pada pengrajin batik Diharapkan dilakukan pendampingan yang diberikan baik oleh tenaga praktisi, tokoh masyarakat yang berkompeten, maupun masyarakat yang sudah menerapkan ilmu ini, dan hal ini bisa dilakukan secara bersama- sama dan gotong royong demi meningkatkan perekonomian masyarakat.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah Swt yang senantiasa memberikan Rahmat dan Hidayah kita sehingga Laporan Kegiatan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) Universitas Islam Madura dalam Upaya Peningkatan Omzet Penjualan Melalui Medsos Di Desa Klampar Kabupaten Pamekasan. Maupun Personal Di Klampar

Palengaan Kabupaten Pamekasan dapat diselesaikan dengan baik.

Kegiatan pengabdian masyarakat tentunya tidak akan terlaksana dengan lancar tanpa adanya support dari pihak-pihak yang terkait, dan tidak lupa kami mengucapkan banyak-banyak terimakasih antara lain kepada :

1. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M).
2. Kepala Desa Kalmpar Kecamatan Pakong Kabupaten Pamekasan.
3. Semua pengrajin dan lapisan masyarakat Desa Klampar kecamatan Pakong.

Kami sangat menyadari bahwa manusia mempunyai banyak kelemahan dan kesalahan, dan jauh dari kata sempurna. Dan itu adalah kodrat manusia yang mempunyai keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Maka dari itu segala kekurangan dan kesalahan dalam pelaksanaan ini kami memohon maaf

6. DAFTAR PUSTAKA

- Abdulloh Abdulloh, dkk. 2019. Jurnal Abdimas: Media Pengabdian Kepada MAsyarakat 5 (1) 33-37
E book deepublish, 2020
- Fata Nidaul Khasana, dkk. 2020. Jurnal Sains Teknologi dalam Pemberdayaan Masyarakat 1(1) 51-62
- Jurnal Entrepreneur. Mekari Conference. 2021
- Kholis Firmasyah, dkk. 2020. Jurnal Pengabdian Masyarakat 1(1), 43-48,2020
- Muhammad Tabrani, dkk. 2022. PRAWARA Jurnal Abdimas 1 (1) 16-22
- Permana, Adriana. Marketing. Blog. 12 Maret 2022
- Ratih, dkk. 2021. ADI Pengabdian Kepada Masyarakat 1 (2) 54-59.
- Riya Widayanti. 2015. Jurnal abdimas 1 (2) 84
- Sri Risqi Wahyuningrum dan Endang Halifatur Riskiyah. 2021. Jurnal Pengabdian masyarakat: Darma Bakti Teuku Umar 3 (2) 131-142