



Pelatihan Manajemen Pemasaran Dengan Website Pada Penjahit Kain Rayon Di Kecamatan Blahbatuh Bali

LUH PUTU SAFITRI PRATIWI^{1*}

¹Fakultas Informatika dan Komputer
Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) STIKOM Bali
putu_safitri@stikom-bali.ac.id

I MADE PASEK PRADNYANA WIJAYA²

²Fakultas Informatika dan Komputer
Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) STIKOM Bali
pasek_pradnyana@stikom-bali.ac.id

DEDY PANJI AGUSTINO³

³Fakultas Informatika dan Komputer
Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) STIKOM Bali
panji@stikom-bali.ac.id

Diterima : 19/05/2022

Revisi : -

Disetujui : 26/05/2022

ABSTRAK

Penjualan pakaian berbahan rayon akhir-akhir ini sangatlah berdampak besar bagi pengusaha penjahit pakaian rayon. Salah satunya mitra pengabdian masyarakat kami yang bernama I. B Rai Sudipta pemilik Bagus Rayon yang berlokasi di Kecamatan Blahbatuh, Kabupaten Gianyar. Bagus rayon sendiri berdiri hampir lebih dari satu tahun, namun hanya memiliki satu pemasok pakaian rayon di Kabupaten Gianyar yang mana Penjualannya bergantung pada pemasok tersebut. Apabila pemasok tersebut mengalami penurunan penjualan maka berdampak pula pada volume jahitan bagus rayon, sehingga kami tim pengabdian ingin memberikan pelatihan manajemen pemasaran agar usaha jasa mitra tidak hanya tergantung pada satu pemasok tersebut dan pemasaran bagus rayon semakin luas. Untuk pemasaran sendiri kami memberikan pelatihan menggunakan media online yaitu Instagram dan website. Rangkaian kegiatan pelatihan yang akan dilaksanakan tim pengabdian adalah: Sosialisasi, Diskusi mengenai konsep desain pemasaran, Pelatihan menggunakan Instagram dan Website, terakhir evaluasi. Dari hasil Evaluasi, mitra dapat melakukan pemasaran melalui website tersebut sehingga dapat memperluas wilayah pemasaran dengan hasil evaluasi menggunakan kuesioner diperoleh nilai index 91,67% kategori sangat baik

Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi
CC BY-NC-SA 4.0



Kata Kunci : Jasa Jahit, Rayon, Manajemen Pemasaran, Website

PENDAHULUAN

Peluang usaha untuk menjual pakaian berbahan rayon sangatlah menjanjikan. Tidak hanya penjual yang terkena dampak dari meningkatnya permintaan konsumen terhadap pakaian berbahan rayon, namun juga para penjahit skala kecil (lokal) sampai dengan skala besar (garment/konveksi) banyak mendapatkan orderan berbagai macam pakaian berbahan rayon, sehingga jasa penjahit pun sangat diperlukan. Oleh karena itu I.B Rai Sudipta mitra dari penulis, mengambil peluang yang

* Penulis Korespondensi : putu_safitri@stikom-bali.ac.id (Luh Putu Safitri Pratiwi)

<https://doi.org/10.55266/jurnalkalandra.v1i3.133>

sangat menjanjikan tersebut dengan membuka jasa jahit pakaian berbahan dasar kain rayon. Menurut (Robbins and Coulter, 2017) Peluang usaha merupakan sebuah proses yang melibatkan individu atau kelompok yang menggunakan usaha dan sarana tertentu untuk menciptakan suatu nilai tumbuh guna memenuhi sebuah kebutuhan tanpa memperhatikan sumber daya yang digunakan. Usaha jasa bagus rayon sudah dilakoninya selama lebih dari satu tahun. Berawal dari pandemic covid yang melanda, mitra yang pekerjaan utamanya di bidang pariwisata Ubud merasakan dampak buruk dari covid yaitu berkurangnya penghasilan yang diterima tiap bulannya. Mitra memberanikan diri untuk membuka jasa jahit rayon untuk dijadikan pakaian sehari hari dengan bekal keahlian memotong kain yang didapatkan dari istrinya. Dalam usaha jasa jahit pakaian, mitra bertugas untuk memotong kain dan pola pakaian, sedangkan untuk menjahitnya beliau menggunakan jasa ibu-ibu di sekitar rumah mitra yang memiliki pengetahuan menjahit sehingga bisa dijadikan karyawan harian. Sebelum memotong model pakaian pada kain rayon mitra biasanya membentuk pola terlebih dahulu dengan menggunakan kain kapas, yang nantinya kain rayon digunting mengikuti pola kain kapas. Selain untuk pola kain kapas juga biasanya digunakan oleh mitra untuk lapisan baju daerah kancing dan kerah.

Saat ini mitra memiliki empat karyawan. Karyawan tersebut diperbolehkan bekerja di rumah masing-masing. Mitra disini sangat berperan sebagai pembuka lapangan pekerjaan dan sangat membantu untuk tambahan pendapatan harian perekonomian masyarakat sekitar. Untuk volume jahitan yang dikerjakan mitra hanya memperoleh 2-3 rol rayon per minggu yang berasal dari salah satu pemasok pakaian rayon di Kabupaten Gianyar. Setelah berjalan setahun usaha jasanya mengalami peningkatan sampai 6-7 rol rayon per minggu karena adanya peningkatan permintaan pembelian dari pemasok tersebut. Selain itu peningkatan permintaan dilihat dari kualitas jahitan yang rapi dari mitra sebagai faktor pertimbangan konsumen untuk memilih produk jahitan mitra. Menurut (Montgomery, 2012) mutu merupakan salah satu faktor keputusan penting dari konsumen dalam melakukan pemilihan produk dan jasa.

Namun akhir-akhir ini terdapat penurunan volume jahitan dikarenakan pemasok tersebut mengalami penurunan penjualan, hal ini juga berdampak pada ibu-ibu yang ikut bekerja pada mitra. Penurunan ini disebabkan karena banyaknya online shop yang menjual produk serupa dengan harga yang lebih murah dan penjahit kain rayon pun juga semakin banyak. Dari hanya mengandalkan dari satu pemasok itulah pesanan rayon ke mitra sangatlah terbatas dan bergantung pada pemasok tersebut. Selain itu kendala lainnya adalah mengenai pendistribusian bahan-bahan jahit ke penjahit yang dimana bahan tersebut masih di supply oleh mitra ke penjahit. Kendala yang dimaksud salah satunya adalah ketika benang habis disaat jahitan pakaian rayon belum selesai, para penjahit biasanya menunggu mitra untuk mengantarkan benang tersebut ke tangan penjahit. Proses menjahit menjadi terlambat dan waktu pengerjaan menjadi lama. Menurut (Assauri, 2008) proses produksi dipengaruhi oleh beberapa indikator yaitu perencanaan produksi, jumlah yang dihasilkan, dan pengawasan. Salah satu faktor pendukung dalam kelancaran proses produksi diantaranya faktor bahan baku, sehingga apabila bahan baku terlambat maka proses produksi menjadi terlambat.

Keadaan mitra yang baru memiliki satu pemasok pakaian rayon dan adanya keterlambatan bahan baku, penulis ingin memberikan pelatihan manajemen pemasaran agar usaha jasa mitra tidak hanya tergantung pada satu pemasok tersebut. Manajemen pemasaran menurut (Manullang and Hutabarat, 2016) adalah proses dalam menganalisis, merencanakan, melaksanakan dan mengontrol kegiatan dalam pemasaran yang mencakup ide-ide, barang dan jasa yang berdasar pertukaran dengan tujuan untuk menghasilkan kepuasan konsumen dan tanggung jawab produsen. Sedangkan menurut (Dharmmesta dan Handoko, 2014) adalah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian pemasaran secara total termasuk perumusan tujuan, kebijakan dalam pemasaran, program pemasaran dan strategi pemasaran dengan tujuan menciptakan

pertukaran dan memenuhi kebutuhan maupun keinginan konsumen baik individu atau organisasi. Untuk pemasaran bagus rayon nantinya akan menggunakan media sosial yang sudah sering digunakan oleh mitra, yaitu instagram. Selain instagram, akan dibuatkan juga website untuk mempromosikan usaha jahit rayon mitra. Harapannya dengan adanya pelatihan manajemen pemasaran ini dapat memperluas jangkauan pasar yang dimilikinya sehingga jumlah yang dihasilkan dapat konsisten bahkan meningkat.

METODE PELAKSANAAN

Pelatihan dilakukan secara bertahap yang bertujuan agar materi dapat dipahami dengan baik oleh mitra. Adapun rangkaian kegiatan yang akan dilakukan dapat dilihat pada Gambar 1.1.



ambar 1

Rencana Kegiatan

Sebagai kegiatan awal akan dilakukan sosialisasi kepada mitra berkaitan dengan kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan. Dalam sosialisasi akan diberitahukan target dan tujuan kegiatan kepada mitra. Selain itu, akan dibahas juga mengenai pengelolaan usaha terutama mengenai pemasaran produk melalui media sosial. Selain itu akan dilakukan diskusi mengenai konsep desain website untuk pemasaran yang diinginkan oleh mitra sebelum dibuatkan website oleh tim pengabdian. Yang nantinya akan dilanjutkan dengan melakukan pelatihan menggunakan website dengan waktu yang telah disepakati Bersama. Pada saat pelatihan akan diberikan materi manfaat manajemen pemasaran melalui media online serta menjelaskan fitur-fitur yang ada pada website, Tim pengabdian juga menjelaskan cara menggunakan website tersebut. Terakhir diadakan evaluasi terkait pemahaman mitra terhadap pelatihan yang diberikan oleh tim pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

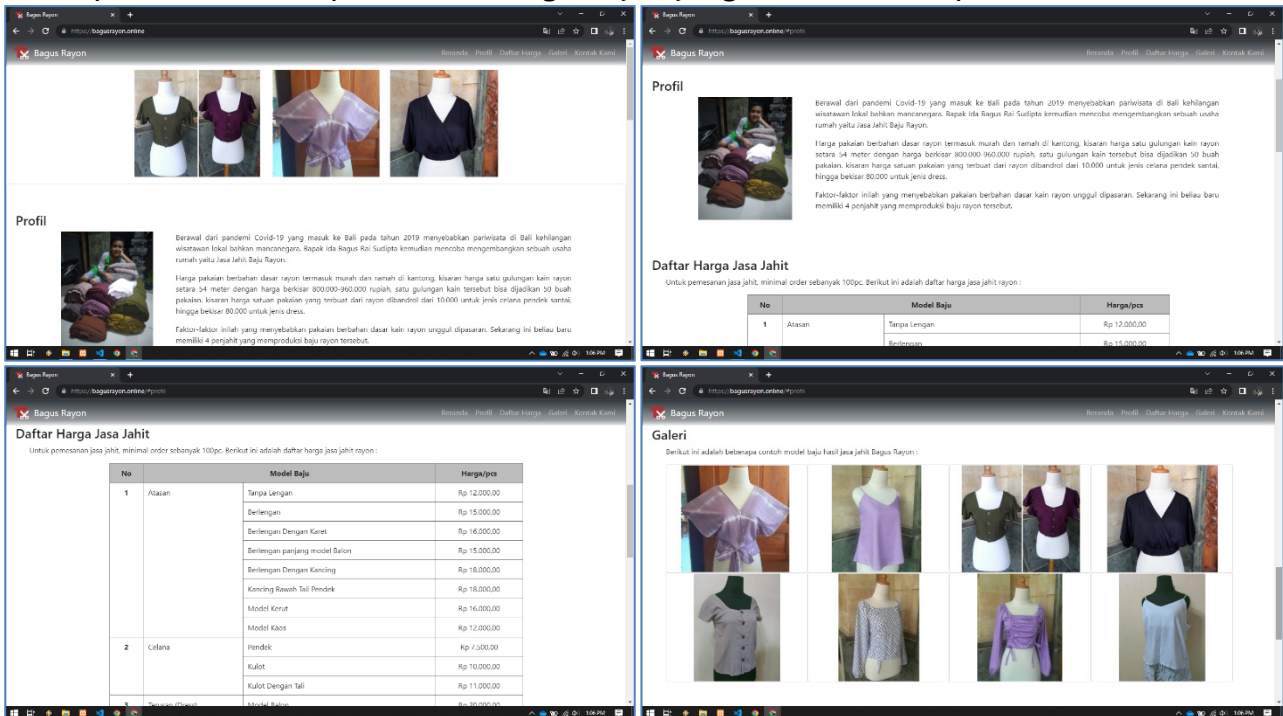
Pelaksanaan Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan bulan Februari mulai pukul 09.00-12.30 siang, dilaksanakan dalam dua sesi yaitu pemaparan dan pelatihan menggunakan website melalui media Zoom. Sebelumnya kegiatan pelatihan website, kami sudah melakukan diskusi tentang konsep desain pada bulan Januari 2022 yang telah disetujui bersama mitra dimana akan dibuat konsep website yang sederhana yang mudah digunakan dan dapat membantu pemasaran jasa mitra di khalayak umum. Diskusi dengan mitra mengenai konsep website pada gambar 2.



Gambar 2

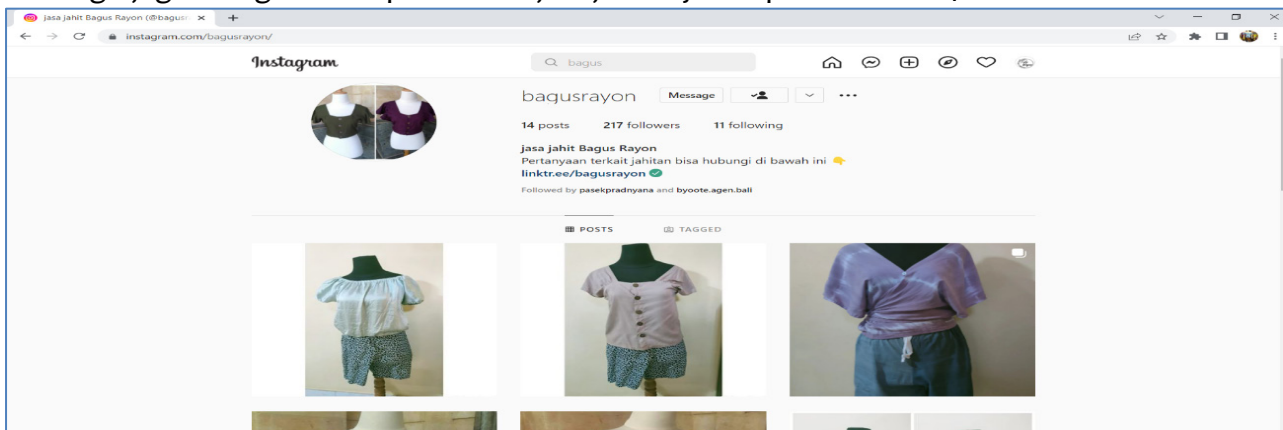
Proses Desain Website

Proses desain dan pembuatan website pada Gambar 2 ini dilakukan di bulan Januari. Setelah mendapatkan konsep dasar desain dari mitra berupa profil mitra yang memuat mengenai awal mula mitra mencetus dan terjun langsung sebagai wirausaha di bidang jasa jahit pakaian rayon yang kini usahanya bernama Bagus Rayon serta tim pengabdian juga memfoto hasil jahitan dari mitra untuk digunakan sebagai contoh jahitan pakaian rayon yang akan digunakan sebagai bahan untuk media pemasaran online. Kemudian dilanjutkan dengan membuat desain awal website Bagus Rayon. Proses desain awal ini membutuhkan waktu dua minggu. Desain awal ini kemudian dikonsultasikan lagi dengan pihak mitra, agar desain yang dibuat sesuai dengan keinginan mitra. Pada saat konsultasi ada beberapa tambahan yang diinginkan oleh mitra, misalnya penambahan bagan untuk harga jasa jahit per item model pakaian rayon. proses Revisi hanya memakan waktu beberapa hari, untuk tampilan website Bagus Rayon yang sudah direvisi seperti Gambar 3.



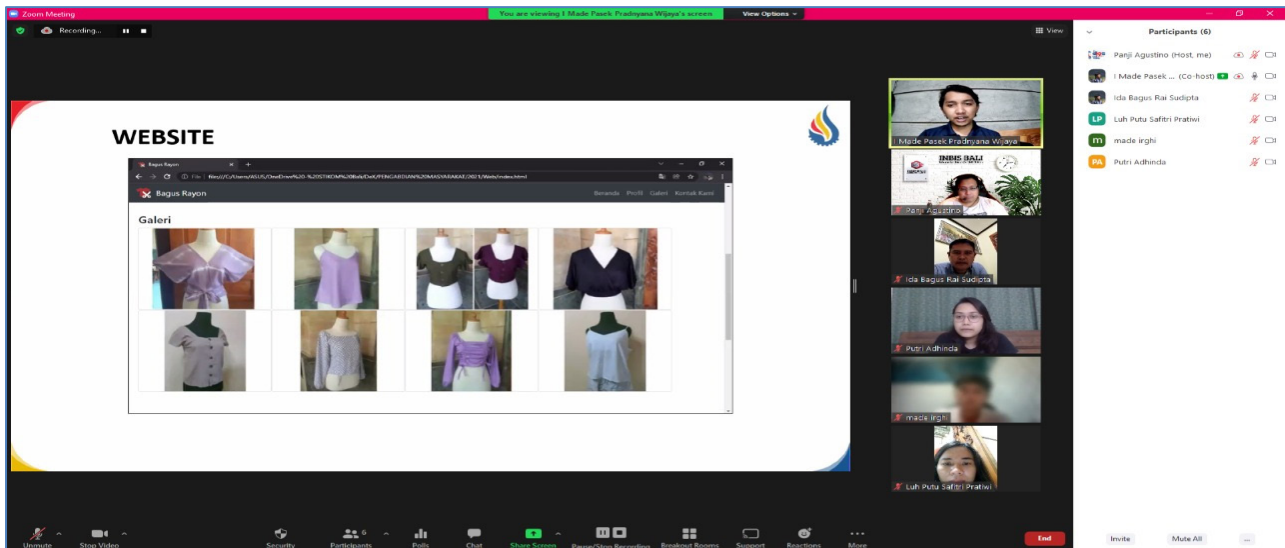
Gambar 3
Tampilan Website Bagus Rayon

Di dalam Website ini juga berisikan informasi kontak WA agar memudahkan konsumen berkomunikasi dengan mitra dan juga terhubung dengan Instagram yang sudah dibuatkan oleh tim pengabdian, Dimana pada halaman instagram termuat foto-foto hasil jahitan bagus rayon dan berfungsi juga sebagai media pemasaran jasa jahit rayon seperti Gambar 4.



Gambar 4
Tampilan Instagram Bagus Rayon

Dalam proses pelatihan pemasaran menggunakan media website sendiri, dimulai dengan pemaparan materi yang diberikan oleh tim pengabdian berupa pemaparan tentang manfaat website yang bertujuan memberikan pemahaman kepada mitra mengenai bagaimana website dapat membantu kegiatan pemasaran serta memperluas cakupan wilayah pemasaran produk jasa jahit. Kemudian akan dilanjutkan dengan pelatihan menggunakan Website untuk media pemasaran, dimana pelatihan ini diberikan dengan media Zoom pada Gambar 5.



Gambar 5

Pelatihan Manajemen Pemasaran melalui Zoom

Terakhir adalah evaluasi program, dimana evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui kegiatan pelatihan yang diberikan kepada mitra apakah memberikan manfaat yang baik untuk meningkatkan pengetahuan mitra mengenai manajemen pemasaran melalui media online evaluasi ini dilakukan setelah pelatihan berlangsung. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang dikirimkan melalui google form. Berikut merupakan link kuesioner yang dapat diisi oleh pemilik usaha Bagus Rayon <https://forms.gle/SPEAXxXAd7M8z6tz7> . Hasil yang diperoleh dari perhitungan kuesioner yaitu sebesar 91,67% termasuk dalam kategori Sangat Baik.

Hasil perhitungan :

$$I = 100/4 = 25 \text{ (range interval kategori)}$$

Kategori :

0 - 24,9 % = Kurang

25 - 44,9% = Cukup

45 - 74,9% = Baik

75 - 100% = Sangat Baik (Sumber: Modifikasi Peneliti Berdasarkan (Riduwan, 2019))

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil setelah dilaksanakannya kegiatan ini adalah: mitra sangat antusias dalam mengikuti pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, dapat dilihat dari hasil kuesioner sebesar 91,67% dengan kategori Sangat Baik. Dengan adanya pengabdian masyarakat ini diharapkan mitra dapat memperluas wilayah pemasarannya yang tidak hanya satu pemasok pakaian berbahan rayon di Kabupaten Gianyar

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada ITB STIKOM Bali yang telah memberikan dukungan finansial dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, serta kepada mitra Bapak I.B Sudipta selaku pemilik Bagus Rayon yang membantu dan berperan aktif dalam pelaksanaan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2008) *Manajemen Produksi dan Operasi edisi revisi*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Dharmmesta, B. S. dan Handoko, T. H. (2014) *Manajemen pemasaran*, BPFE: Yogyakarta. Buchari Alma.
- Manullang, M. and Hutabarat, E. (2016) *Manajemen pemasaran : dalam kompetisi global*. Yogyakarta: Indomedia Pustaka.
- Montgomery, D. C. (2012) *Statistical quality control*. Wiley Global Education.
- Riduwan (2019) *Belajar mudah penelitian untuk guru-karyawan dan peneliti pemula*. Bandung: Alfabeta.
- Robbins, S. P. and Coulter, M. (2017) *Management 13E*. Pearson India Noida, India.