

UPAYA MENINGKATKAN PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL PADA SAAT PANDEMI COVID-19 DI BUTIK YUA KEBAYA

Ary Wira Andika^{1,*}, Ni Made Novia²

^{1,2} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email : arywira@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang mulai muncul dari awal bulan maret 2020 lalu menimbulkan berbagai permasalahan mulai dari kesehatan masyarakat yang menurun bahkan sangat mengkhawatirkan sampai dengan masalah sosial ekonomi yang sangat melemah. Covid-19 merupakan kumpulan virus yang bisa menginfeksi sistem pernafasan. Covid-19 sudah menyebar diseluruh dunia. Akibatnya, pandemi Covid-19 memberi dampak pada ketidaksabilan ekonomi, termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Permasalahan yang dihadapi mitra adalah kurangnya aktif di akun media social sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui keberadaan butik ini apalagi dimasa pandemi covid-19 banyak masyarakat yang tidak bisa keluar rumah dan memilih bermain social media dirumah saja. serta banyaknya pesaing disekeliling yang memiliki usaha butik yang sama, dan kurangnya model pembuatan kebaya jadi agar lebih simpel bagi konsumen untuk membeli. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra tersebut adalah pembuatan akun Instagram agar masyarakat tertarik, pemeliharaan akun instagram dengan mendaftarkan di fitur promosi IG agar lebih mudah dijangkau masyarakat luas, serta pembuatan model kebaya jadi agar bisa dipajang di Butik. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu untuk meningkatkan penjualan di era new normal dengan selalu memperhatikan upaya pencegahan penyebaran virus Covid-19. Hasil kegiatan ini dapat membuat masyarakat tertarik untuk datang karena adanya akun Instagram dengan model-model yang menarik agar mitra dapat diketahui oleh masyarakat luas sehingga berani bersaing dengan butik lainnya.

Kata kunci : Butik Yua Kebaya , Pemasaran, Sosial Media

ANALISIS SITUASI

Pandemi Covid-19 yang mulai muncul dari awal bulan maret 2020 lalu menimbulkan berbagai permasalahan mulai dari kesehatan masyarakat yang menurun bahkan sangat mengkhawatirkan sampai dengan masalah sosial ekonomi yang sangat

melemah. Covid-19 merupakan kumpulan virus yang bisa menginfeksi sistem pernafasan. Covid-19 sudah menyebar diseluruh dunia. Akibatnya, pandemi Covid-19 memberi dampak pada ketidaksabilan ekonomi, termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). UMKM merupakan suatu

bentuk kegiatan bisnis yang mana bergerak dibidang berbagai usaha yang langsung berhubungan atau menyentuh dengan kepentingan masyarakat. UMKM merupakan skala usaha yang sulit berkembang karena tidak mencapai skala usaha yang ekonomis (Mukhlis, 2016). UMKM rentan terhadap masalah- masalah perekonomian.

Dampak dari Covid-19 terhadap UMKM diantaranya yaitu penurunan omset penjualan sehingga menyebabkan penurunan pendapatan oleh pelaku usaha. Hal ini terjadi karena berkurangnya aktivitas masyarakat diluar rumah, berkurangnya kepercayaan masyarakat, serta sulitnya memperoleh bahan baku (Ihza, 2020).

Pandemi Covid-19 telah berdampak signifikan terhadap operasional Butik Yua Kebaya, Yua Kebaya merupakan usaha yang bergerak di bidang fashion yang ditujukan bagi wanita. Yua fashion berdiri sejak 16 maret 2016 Yua Kebaya juga memproduksi busana untuk sehari-sehari seperti atasan, celana, dress, jamsuit, rok dan lain-lain. Selain menjalankan usaha di bidang perdagangan Yua Kebaya mengutamakan menerima orderan kebaya sesuai permintaan pelanggan. Yua Kebaya selalu mengupayakan dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan dengan memberikan hasil kualitas bagus dan sesuai keinginan pelanggan. Adapun target pasar usaha ini adalah remaja ,anak-anak, wanita karir dan ibu rumah tangga. Lokasi yua fashion

sangat strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen karena dekat dengan pusat keramaian, sehingga akan sangat mudah untuk konsumen mendapatkan produk yua fashion, namun belum semua masyarakat mengetahui keberadaan Yua Kebaya karena kurangnya aktif dalam sosial media. Selain dari dampak covid-19 sendiri juga karena adanya banyak usaha yang sejenis disekeliling Yua Kebaya dan sangat menjatuhkan harga pasaran. Sepinya customer yang membuat kebaya ini mengakibatkan penurunan pendapatan pada usaha butik ini sehingga perlu adanya pemasaran yang lebih ekstra untuk mencapai omset penjualan yang maksimal.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan, diperoleh Butik Yua Kebaya mengalami penurunan penjualan karena kurang aktifnya pemasaran melalui media social dan kurangnya omset penjualan akibat kurangnya model-model kebaya jadi.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh mitra, berikut beberapa solusi yang dapat diberikan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi Butik Yua Kebaya sebagai berikut :

- 1) Mengembangkan sosial media seperti Instagram agar mudah dijangkau oleh orang-orang banyak
- 2) Mengarahkan untuk membuat kebaya jadi dengan harga yang lebih terjangkau agar mampu

bersaing dipasaran, mengingat banyaknya pesaing serupa.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan untuk kegiatan pemasaran melalui media sosial seperti instagram, tiktok dalam meningkatkan pendapatan dengan tetap menerapkan protokol kesehatan yaitu :

- 1) Metode diskusi, dilakukan untuk mengetahui masalah yang ada dan berusaha untuk memecahkan atau mencari jalan keluar untuk masalah tersebut
- 2) Metode pendampingan, dilakukan untuk lebih memberikan pengarahan terhadap pengusaha dalam pelaksanaan pembuatan media sosial yang lebih gencar agar perusahaan semakin dikenali masyarakat, dan melakukan proses pembuatan kebaya jadi agar bisa dijual.
- 3) Tahap evaluasi, pada tahap ini dilakukan evaluasi mengenai hasil dari pelatihan penggunaan prokes yang benar, penggunaan dan pemeliharaan media sosial. Apabila belum sesuai harapan dapat diperbaiki dan disempurnakan lagi
- 4) Program keberlanjutan, bertujuan untuk memantau kegiatan yang sudah dilakukan agar tetap dilanjutkan lagi oleh mitra.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan

tujuan dapat mengedukasikan para pengusaha terhadap pentingnya strategi pemasaran dan promosi untuk menambah penjualan produk dimasa pandemic dengan demikian diharapkan pendapatan bertambah dimasa pandemic covid-19. Sejauh ini kegiatan pengabdian masyarakat yang telah terlaksanakan dan dilakukan dengan baik serta sesuai harapan.berikut adalah hasil kegiatan yang tercapai selama kurang lebih 38 hari.

Tabel 1.1 Realisasi Capaian Proker

No	Jenis Proker	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
1	Upaya Meningkatkan Pemasaran Melalui Media Sosial Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Butik Yua Kebaya	1. Mengembangkan sosial media seperti Instagram agar mudah dijangkau oleh orang-orang banyak. 2. Mengarahkan untuk membuat kebaya dengan harga yang lebih terjangkau agar mampu bersaing dipasaran, mengingat banyaknya pesaing serupa.	100% 100%

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan dimaksud adalah sebagai berikut:

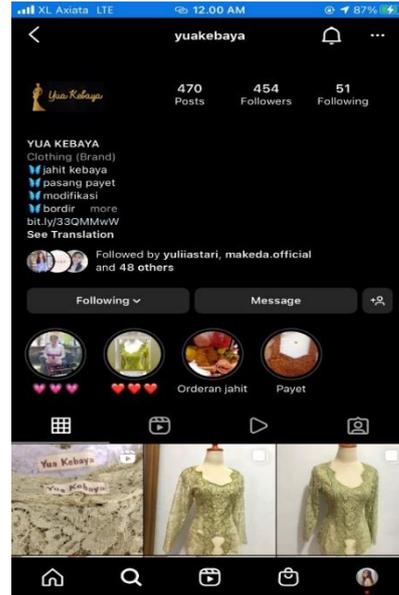
- 1) Pemilik perusahaan yang mendukung penuh kegiatan ini.
- 2) Tersedianya fasilitas yang memadai terkait jaringan internet.

Sedangkan faktor penghambat kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Masih kurangnya pemahaman dalam menggunakan media sosial sebagai media dalam mempromosikan produk.



Gambar 1. Proses pembuatan akun Instagram untuk media promosi



Gambar 2. Hasil pembuatan akun Instagram untuk media promosi



Gambar 2. Proses pengarahan untuk pembuatan model kebaya jadi untuk dewasa dan anak-anak.





Gambar 3. Hasil pembuatan kebaya jadi untuk dewasa dan anak-anak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang sudah dipaparkan diatas dapat pelaksana simpulkan bahwa program kerja Upaya Meningkatkan Pemasaran Melalui Media Sosial Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Butik Yua Kebaya telah berhasil dilaksanakan dan berjalan dengan lancar. Program kerja yang sudah dirancang untuk pelaku usaha Butik Yua Kebaya mampu membantu dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi dimasa pandemic covid-19 ini. Adapun program kerja yang telah terlaksanakan yaitu memberikan pengarahan untuk pembuatan akun media social berupa Instagram untuk media promosi dan untuk menambah daya Tarik dari

pembeli dan memperkenalkan model-model kebaya jadi lebih luas agar mudah dijangkau oleh masyarakat luar . semua program kerja sudah terlaksana dengan baik ,keberhasilan dari penerapan program kerja ini tidak terlepas dari dukungan seluruh pihak yang bersangkutan denan mendukung program kerja yang telah dibuat dapat berjalan dengan baik.

Saran

Setelah menyelesaikan kegiatan pengabdian masyarakat di Butik Yua Kebaya ini, untuk selanjutnya Butik Yua Kebaya dapat menerapkan program-program yang telah diberikan untuk kemajuan usahanya tersebut. Besar harapan tim pelaksana agar program kerja ini agar terus dilakukan dan diterapkan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

KAPPC. 2022. *Buku Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat Alternatif Pedulu Pandemi Covid-19* Universitas Mahasaraswati. Pusat Pengabdian Masyarakat dan Pengelolaan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar.