



Pelatihan Mengelola dan Mengembangkan Pemasaran Produk Berbasis Digital

**Luciana Fransisca¹, Rizaldi Putra², Sarli Rahman³, Intan Purnama⁴, Priyono⁵,
Hidayat Saputra⁶, Fitri Yani⁷, David⁸, Maulana Rejfajri⁹.**

^{1,2,3,4,5,6,7,8,9}Institut Bisnis dan Teknologi Pelita Indonesia

*e-mail: Luciana.Fransisca@lecturer.pelitaindonesia.ac.id

Abstract

Sulam Suji is one of the embroidery techniques that has been passed down from generation to generation in Koto Gadang. The technique of making suji liquid embroidery is a technique that is difficult and takes a long time to process. In general, this suji embroidery can decorate several products such as scarves, clothes brackets, songket and even traditional clothes. However, the problem faced by suji embroiderers is a lack of knowledge in marketing their products. Therefore, PT Pergadaian held a "Training on Managing and Developing Digital-Based Product Marketing for Suji Koto Gadang Sustainers" which was attended by 22 tailors from Subarang Tigo Jorong Village. Through this training the participants were taught about digital marketing and how to, tips and practice to promote their products on social media to increase sales and also promote local products, namely Sulam Suji from Koto Gadang.

Keywords: Digital Marketing, Sulam Suji

Abstrak

Sulam Suji merupakan salah satu teknik sulam yang diwariskan turun – temurun di Koto Gadang. Teknik membuat sulaman suji cair merupakan Teknik yang sulit dan membutuhkan waktu lama dalam pengerjaannya. Umumnya Sulaman suji ini dapat menghiasi beberapa produk seperti selendang, baju kurung, songket bahkan pakaian tradisional. Namun, masalah yang dihadapi oleh pesulam suji adalah kurangnya ilmu dalam pemasaran produk-produk mereka. Oleh karena itu, PT Pergadaian menyelenggarakan "Pelatihan Mengelola dan Mengembangkan Pemasaran Produk Berbasis Digital Bagi Para Pesulam Suji Koto Gadang" yang dihadiri oleh 22 pesulam dari Desa Subarang Tigo Jorong. Melalui pelatihan ini para peserta diajarkan tentang digital marketing dan bagaimana cara, tips dan melakukan praktek untuk mempromosikan produk – produk mereka di social media untuk meningkatkan penjualan dan juga promosi produk lokal yaitu Sulam Suji asal Koto Gadang ini.

Kata kunci: Pemasaran Digital, Sulam Suji

1. PENDAHULUAN

Salah satu produk asli yang perlu diperkenalkan ke masyarakat luas adalah Sulam Suji asal Koto Gadang, Sumatera Barat. Sulam suji cair merupakan salah satu Teknik menyulam yang ada di Koto Gadang. Teknik ini menggunakan benang berbeda warna yang menunjukkan tingkatan gradasi warna suatu objek, misalnya bunga. Gradasi yang dihasilkan tersebut menampakkan efek tiga dimensi objek yang disulam sehingga menghasilkan bentuk bunga yang tampak hidup. Di Koto Gadang merupakan tempat penghasil Sulam Suji secara turun-temurun dari generasi ke generasi. Teknik ini diwariskan bagi setiap warga asli Koto Gadang, umumnya dari ibu ke anak perempuan. Teknik membuat sulaman suji cair merupakan Teknik yang sulit dan membutuhkan waktu lama dalam



pengerjaannya. Motif sulaman yang sangat diminat adalah motif flora. Umumnya Sulaman suji cair ini dapat menghiasi beberapa produk seperti selendang, baju kurung, songket bahkan pakaian tradisional.

Sebagai salah satu Teknik yang diwariskan turun-temurun, hal ini membuat masyarakat di Desa Subarang Tigo Jorong mayoritas pekerjaan dari mereka adalah sebagai pesulam suji. Permasalahan yang dihadapi oleh pesulam suji di Desa Subarang Tigo Jorong adalah kurangnya ilmu dalam pemasaran produk. Produk sulam yang dihasilkan biasanya dijual kepada pedagang perantara yang datang langsung ke desa dan membeli produk dari pengrajin sulam dengan kuantitas yang banyak, sehingga para pedagang perantara ini dapat menawarkan produk sulam suji dengan harga yang lebih murah. Para pedagang perantara ini biasanya menjual kembali produk-produk sulam suji ke tempat-tempat wisata yang ada di Sumatera Barat dengan harga yang jauh lebih tinggi dan mendapatkan keuntungan yang berlipat-lipat. Sehingga dari sini dapat dilihat bahwa salah satu kelemahan melakukan penjualan produk ke pedagang perantara adalah keuntungan yang didapatkan oleh pengrajin sulam lebih rendah dari pada keuntungan yang didapatkan pedagang perantara. Di sisi lain kita dapat melihat bahwa ternyata nilai jual dari produk yang dihiasi oleh sulaman suji dinilai sangat tinggi oleh konsumen karena kualitas produk yang baik dan teknik sulam yang sulit menghasilkan produk dengan sulaman yang sangat indah.

Dari hal ini dapat dilihat bahwa strategi pemasaran produk sangat penting, terutama di era digital, kita dapat memanfaatkan teknologi / platform untuk memudahkan pemasaran dan dapat bersentuhan langsung dengan konsumen tanpa harus melalui pedagang perantara.

Untuk itu, pengabdian ini perlu dilakukan agar diharapkan dengan kegiatan ini para pengrajin sulam suji di Desa Subarang Tigo Jorong dapat memasarkan produk sulaman suji dengan menggunakan pemasaran digital dan memperoleh keuntungan yang jauh lebih baik dan memudahkan konsumen untuk membeli produk-produk sulaman suji. Selain itu diharapkan agar produk sulaman suji dapat di promosikan ke seluruh Indonesia dan Dunia karena memiliki ciri khas tersendiri.

2. METODE

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Minggu, 12 Maret 2023 di Sekolah Dasar Negeri 15, Desa Subarang Tigo Jorong, Koto Gadang, Kabupaten Agam, Provinsi Sumatera Barat. Kegiatan ini dihadiri oleh 22 orang peserta yang pekerjaannya merupakan pesulam suji di Desa Subarang Tigo Jorong. Kegiatan ini tahapan penyampaian materi, tahapan praktek dan tahapan diskusi dan tanya jawab.

Tahapan penyampaian materi adalah tahapan dimana pembicara pelatihan memaparkan dan menjelaskan tentang digital marketing dan media sosial. Tahap ini bertujuan agar para peserta yang mengikuti pelatihan ini memahami dan mengerti tentang bagaimana membuat akun di media sosial, pemasaran dan promosi di media sosial, bagaimana tampilan media sosial yang baik agar menarik konsumen dan memahami betapa pentingnya digital marketing di era digital saat ini.

Tahapan selanjutnya melakukan praktek langsung tentang pemasaran digital menggunakan Tiktok, Instagram dan Facebook. Disini peserta diwajibkan untuk langsung mencoba menggunakan media sosial agar semakin memahami fitur-fitur yang ada di media sosial dan mempraktekkan cara berpromosi di media sosial.

Tahap selanjutnya adalah diskusi dan tanya jawab, disini para peserta diberi kesempatan untuk bertanya dan diskusi langsung dengan pembicara pelatihan tentang masalah yang dihadapi saat ini ataupun tentang digital marketing. Melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan agar para pesulam mampu menjual produknya langsung menggunakan Tiktok, Instagram dan Facebook dan menggunakan iklan agar dapat mempromosikan produk Sulam Suji ke seluruh dunia.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada hari Minggu, 12 Maret 2023 dan dilaksanakan di Sekolah Dasar Negeri 15, Desa Subarang Tigo Jorong, Koto Gadang, Kabupaten Agam, Sumatera Barat. Kegiatan pelatihan dilaksanakan mulai dari pagi hari yaitu pukul 08:30 hingga sore hari. Kegiatan pelatihan berlangsung dengan baik dan para peserta sangat antusias mengikuti kegiatan pelatihan dan aktif bertanya selama baik selama sesi praktek maupun sesi diskusi dan tanya jawab. Kegiatan diawali dengan pemaparan materi pemasaran produk secara offline dan online.



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Mengelola dan Mengembangkan Pemasaran Produk Berbasis Digital Bagi Para Pesulam Suji di Koto Gadang.

Selanjutnya, pemaparan dilanjutkan dengan penjelasan mengenai personal branding. Pentingnya personal branding oleh pelaku bisnis ini bertujuan untuk

menampilkan kesan atau citra produk yang khas. Dengan memahami personal branding kita bisa menonjolkan keunikan tersendiri yang tidak ada pada produk lain dipasaran. Melalui pelatihan ini, para peserta diajarkan bagaimana membangun personal branding yang baik, membuat desain brosur yang menarik untuk mempromosikan produknya, membangun brand image hingga bagaimana membuat copywriting yang bagus. Peserta diberikan Template Brosur gratis oleh pembicara pelatihan agar setelah pelatihan ini selesai, para peserta bisa langsung melakukan implementasi tentang yang mereka pelajari selama pelatihan dan dengan segera dapat menikmati hasilnya.



Gambar 2. Hal Yang Perlu diperhatikan Dalam Personal Branding dan Marketing

Selanjutnya, pemaparan materi mengenai Digital Marketing. Digital Marketing merupakan salah satu media pemasaran yang sangat besar jangkauannya dengan biaya yang rendah dalam hal ini menggunakan media sosial. Dalam digital marketing yang dipaparkan pada pelatihan ini, pembicara memperkenalkan serta memberikan tips pada beberapa social media yang saat ini sedang berkembang pesat seperti Facebook, Instagram dan Tiktok. Tidak hanya memperkenalkan dan memberi tips, pada pelatihan ini pembicara juga mengajarkan bagaimana cara melakukan promosi di media sosial serta bagaimana memasang iklan berbayar di media sosial tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh Sumaa (2021) menyatakan bahwa iklan media sosial terbukti berpengaruh terhadap minat beli, artinya apabila penjual memposting iklan di media sosial ini akan menarik minat beli konsumen yang melihat iklan tersebut. Dalam hal ini, pemasangan iklan di media sosial juga dapat digunakan sebagai wadah untuk memperkenalkan produk-produk sulam suji yang tradisional kepada banyak konsumen dengan biaya yang rendah dan waktu yang efisien dibanding penjual harus pergi ke pusat pembelanjaan untuk mempromosikan produk-produk sulam suji tersebut. Melalui pelatihan ini, diharapkan agar seluruh peserta mampu untuk mengimplementasikan digital marketing dengan baik. Dari penelitian yang dilakukan oleh Pradiani,T. (2017) dan Gumilang,R.R (2019) menyatakan bahwa implementasi digital marketing terbukti berpengaruh terhadap peningkatan penjualan atau volume penjualan produk dan Penelitian yang dilakukan oleh putri (2022) menyatakan bahwa Digital Marketing berpengaruh terhadap keputusan

pembelian secara online. Artinya apabila peserta mampu untuk mengimplementasikan digital marketing dengan baik maka hal ini dapat meningkatkan penjualan produk-produk sulam suji.



Gambar 3. Contoh Digital Marketing



Gambar 4. Praktek Digital marketing



Gambar 5. Para Peserta bersama Pembicara Pelatihan

4. KESIMPULAN

Dalam perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini, digital marketing memiliki peranan penting sebagai tempat promosi untuk memperkenalkan produk-produk dengan efektif dan efisien. Penggunaan digital marketing yang produktif dapat meningkatkan volume penjualan serta meningkatkan promosi pada produk-produk sulam suji di Koto Gadang mengingat sulam suji merupakan produk khas dari Koto Gadang. Dengan diadakannya pelatihan ini, diharapkan agar para pesulam di Koto Gadang dapat mengimplementasikan digital marketing di media social secara produktif demi meningkatkan penjualan dan pendapatan para pesulam di Koto Gadang.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada PT Pergadaian , Sekolah Dasar Negeri 15 serta panitia penyelenggara yang telah berhasil menyelenggarakan kegiatan Pelatihan Bagi Para Pesulam " Sulam Suji Koto Gadang" serta terimakasih juga disampaikan kepada tim pengabdian masyarakat Institut Bisnis dan Teknologi Pelita Indonesia yang telah mendampingi selama kegiatan berlangsung

DAFTAR PUSTAKA

- Gumilang, R. R. (2019). Implementasi digital marketing terhadap peningkatan penjualan hasil home industri. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 9-14.
- Putri, P. M., & Marlien, R. A. (2022). Pengaruh Digital Marketing terhadap Keputusan Pembelian Online. *Jesya (Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah)*, 5(1), 25-36.



Pradiani, T. (2017). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), 46-53.

Sumaa, S., Soegoto, A. S., & Samadi, R. L. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Iklan Media Sosial Terhadap Minat Beli Di E-Commerce Shopee (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(4), 304-313.

<https://budaya-indonesia.org/Suji-Cair-Kerajinan-khas-Kotogadang>

<https://www.pasbana.com/2017/05/ayo-kenali-jenis-jenis-sulaman.html>