



Pelatihan Pemasaran Produk Melalui Instagram Di Kelurahan Pasar Bengkulu

¹Handoko Hadiyanto,²Azansyah, ³Yusnida

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bengkulu, Indonesia

azansyah@unib.ac.id

ABSTRACT	INFO ARTIKEL
<p><i>Internet use in Indonesia is increasing from time to time. The online marketplace provides convenience for businesses to expand their product market more cheaply and effectively. The Pasar Bengkulu Village does not have any shopping complexes or markets with permanent, semi-permanent or non-building buildings. So this is a problem for the residents of the Pasar Bengkulu Village because of market constraints to market their products. To sell their products on the market will require additional costs for transportation thereby reducing potential income. Therefore, this community service activity aims to provide a better understanding for the people of Pasar Bengkulu Village regarding the optimal use of Instagram to increase business income.</i></p> <p>Keywords : Online Marketplace, Instagram, Product, Bengkulu</p>	<p>Korespondensi : Azansyah azansyah@unib.ac.id</p>

PENDAHULUAN

Peningkatan Pendapatan dapat dilakukan oleh pelaku usaha dengan memperluas cakupan pasar produk mereka. Dengan peningkatan pasar maka penjualan atas produk dapat meningkat dan selanjut dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha. Pasar online menyediakan kemudahan bagi pelaku usaha untuk memperluas pasar produk mereka dengan lebih murah dan efektif. Untuk

dapat menjual produk di pasar online pelaku usaha perlu untuk memiliki akun di marketplace tersebut. Proses pendaftaran untuk memperoleh akun di marketplace online relatif sederhana dan muda. Sehingga pelaku usaha dapat menggunakan media marketplace online untuk mendukung perkembangan usaha mereka.

Pengguna internet di Indonesia pada tahun 2013 sebanyak 72,8 juta dan pada tahun 2018 meningkat menjadi 123 juta (kominform, 2019). Perkembangan penggunaan internet dan transaksi online yang pesat di Indonesia tentu memberikan peluang yang besar bagi pelaku usaha untuk memanfaatkan sarana ini guna memperluas pasar mereka. Sekali mereka mengunggah produk mereka ke marketplace online maka jutaan orang yang berpotensi untuk melihat dan membeli produk mereka. Pasar online mencakup: 1. sosial media seperti Instagram, Facebook, Whatsapp; 2. Marketplace seperti Tokopedia, Shopee, Buka Lapak, Lazada. Sarana ini digunakan oleh masyarakat untuk memasarkan produk mereka sendiri atau memasarkan produk pihak lain atau menjadi reseller.

Usaha online meningkat hal ini dapat dilihat bahwa jumlah pedagang online di e-commerce telah meningkat sebanyak 250 persen Masduki dalam Detik.com(2020). penjualan online juga meningkat sebesar 26 persen pada Juni 2020, hal ini karena permintaan dan penawaran perdagangan online meningkat secara bersamaan(Hendarta dalam Liputan6.com). peluang ini dapat dimanfaatkan masyarakat untuk meningkatkan pendapatan mereka melalui perdagangan online. Reseller merupakan salah pelaku perdagangan online yang kegiatan utama mereka adalah mempertemukan antaran penawaran produsen dan permintaan konsumen. Sehingga transaksi perdagangan dapat meningkat dan kegiatan ekonomi juga dapat meningkat. Usaha ini relatif mudah untuk dijalankan dan risiko yang dihadapi juga rendah (bigcommerce.com, 2020).

Untuk pemula tentu usaha sebagai reseller adalah usaha yang cocok, sebelum lebih lanjut menjadi pedagang atau produsen yang memerlukan usaha dan risiko yang lebih besar. Ibu rumah tangga yang memiliki sumber daya waktu dan peralatan seperti telpon pintar sudah dapat melakukan usaha ini. Usaha ini didukung dengan munculnya aplikasi yang fokus untuk melayani reseller. Sehingga untuk menjadi

reseller sama mudah dengan menjadi pengguna media sosial. Salah satu media pemasaran online adalah instagram. Instagram sebagai media sosial dengan pengguna yang sangat banyak dapat memberikan ruang yang luas bagi masyarakat untuk menjual produk mereka (Untari dan Fajriana, 2018).

Kecamatan Sungai Serut terletak di bagian utara, ibukota Kota Bengkulu. Luas wilayah Kecamatan Sungai Serut mencapai lebih kurang 1.353 hektar atau 13,53 kilometer persegi. Ibukota Kecamatan Sungai Serut terletak di Kelurahan Surabaya dan terdiri dari 7 Kelurahan definitive. Secara geografis, Kecamatan Sungai Serut di sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Muara Bangkahulu, di sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Ratu Samban, di sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Teluk Segara, dan di sebelah timur Kabupaten Bengkulu Tengah. Kecamatan Sungai Serut keadaan topografinya datar dengan ketinggian berkisar antara 0 - 48 m dpl. Penduduk Kecamatan Sungai Serut pada tahun 2019 mencapai 22.622 jiwa. penduduk terbanyak ada di kelurahan Surabaya. Rasio jenis kelamin penduduk Kecamatan Sungai Serut pada tahun 2019 sebesar 92,74. Hal ini menunjukkan bahwa setiap 100 penduduk perempuan terdapat 93 penduduk laki-laki.

Menurut BPS (2020), kondisi sarana prasarana ekonomi di Kelurahan Pasar Bengkulu tidak memiliki Komplek pertokoan dan pasar baik dengan bangunan yang permanen, semi permanen, maupun tanpa bangunan. Sehingga ini menjadi permasalahan bagi warga Kelurahan Pasar Bengkulu Karena kendala pasar untuk memasarkan produk mereka. Kendala Pemasaran ini pada akhir dapat menghambat peningkatan pendapatan masyarakat di Kelurahan Pasar Bengkulu. Fasilitas pasar yang tidak tersedia di Kelurahan Pasar Bengkulu dapat menyebabkan kesulitan masyarakat untuk menjual barang dan jasa yang mereka hasilkan. Untuk menjual produk mereka di pasar akan memerlukan biaya tambahan untuk transportasi sehingga dapat mengurangi potensi pendapatan yang mereka peroleh. Kondisi tersebut memunculkan pertanyaan bagaimana masyarakat dapat mengatasi permasalahan tidak ada pasar di kelurahan Pasar Bengkulu.

Untuk mengatasi permasalahan tidak ada pasar di kelurahan tersebut

masyarakat memiliki beberapa alternatif yakni 1) Membangun secara swadaya pasar tradisional di kelurahan mereka; 2) Mengusulkan pembangunan pasar kepada pemerintah Kota Bengkulu; 3) Menjual produk mereka secara online. Alternatif-alternatif tersebut jika evaluasi berdasarkan biaya dan waktu untuk dapat terlaksana maka alternatif ketiga adalah yang terbaik. Alternatif pertama memerlukan biaya yang sangat tinggi sedangkan alternatif kedua memerlukan waktu yang relatif lebih lama jika dibandingkan dengan alternatif 1 dan 3. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah memberikan pemahaman yang lebih baik bagi masyarakat Kelurahan Pasar Bengkulu mengenai pemanfaatan Instagram untuk meningkatkan pendapatan mereka. Setelah mengikuti kegiatan ini masyarakat diharapkan dapat memanfaatkan secara optimal Instagram untuk meningkatkan pendapatan mereka.

METODE PENGABDIAN

Untuk mencapai tujuan dari kegiatan ini maka dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Persiapan kegiatan

Tim melakukan observasi dan survei ke Kelurahan Pasar Bengkulu untuk melihat situasi dan kondisi Kelurahan secara langsung, selain itu tim pengabdian juga memanfaatkan data sekunder mengenai kondisi kecamatan dan kelurahan terkait. Selanjut tim akan mengurus izin kepada pihak aparat kelurahan mengenai kegiatan pengabdian yang akan dilakukan sehingga ada kesepahaman antara tim pengabdian dengan aparat dan masyarakat Kelurahan.

2. Pelaksanaan Kegiatan

1) Penyampaian materi

Pada tahapan ini narasumber menyampaikan materi mengenai pemanfaatan pasar online untuk meningkatkan pendapatan masyarakat. Sehingga tercapai pemahaman yang tepat mengenai materi.

2) Diskusi

Guna memberikan kesempatan bagi peserta untuk mencari tahu lebih jauh mengenai materi yang disampaikan dan mengkonfirmasi mengenai hal-hal

yang masih kurang dipahami dengan baik. Sehingga diharapkan peserta dapat meningkatkan pemahaman mengenai pemanfaatan Instagram untuk pengembangan usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian dilakukan pada tanggal 21 Oktober 2021 bertempat di Halaman Kantor Kelurahan Pasar Bengkulu Kota Bengkulu. Kegiatan diikuti oleh anggota PKK, pengurus rukun tetangga dan aparat Kelurahan Pasar Bengkulu Kota Bengkulu. Peserta kegiatan pengabdian dengan tema besar “Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Melalui Pengembangan Ekonomi Lokal” penuh dengan semangat dalam mengikuti kegiatan-kegiatan pengabdian yang dilakukan.

Kegiatan pengabdian berupa Pelatihan Pemasaran Produk Melalui Instagram di Kelurahan Pasar Bengkulu Kota Bengkulu dilakukan dengan memberikan materi pelatihan dan praktik cara membuat akun online marketplace. Pertama masyarakat diberikan pemahaman tentang perkembangan penjualan melalui Instagram yang sangat pesat sehingga dapat menimbulkan motivasi mereka untuk memanfaatkan Instagram untuk menjual produk mereka. Kemudian dijelaskan mengenai kelebihan-kelebihan menjual produk di Instagram seperti jangkuan pelanggan yang lebih luas, biaya yang murah untuk mulai membuat akun Instagram, serta keamanan dalam bertransaksi. Selain itu dijelaskan risiko yang muncul jika menjual produk melalui Instagram seperti penipuan, kerusakan atau kehilangan produk dalam proses pengiriman oleh pihak jasa kurir.

Selanjutnya instruktur pelatihan mempraktikkan bagaimana untuk mulai menjual produk melalui Instagram. Langkah pertama yang dipraktikkan adalah bagaimana membuat akun di Instagram. Kemudian praktik pembuatan toko/akun di Instagram, membuat nama, kategori barang, dan deskripsi toko yang menarik sehingga dapat meningkatkan minat calon pelanggan untuk membeli. Kemudian dipraktikkan bagaimana menerima pesanan dan berdiskusi dengan pembeli melalui media Instagram.

Selama proses pelatihan instruktur memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk bertanya mengenai hal-hal yang belum jelas. Instruktur menjelaskan dengan detail terkait hal-hal yang ditanyakan. Sehingga kegiatan pelatihan lebih interaktif dan menarik bagi peserta. Pemahaman masyarakat juga dapat meningkat dengan lebih baik. Evaluasi atas keberhasilan dari kegiatan ini dilakukan dengan melihat dan mengecek berapa warga yang mengikuti kegiatan yang memiliki akun di Instagram dan berapa yang telah mampu menjual produk mereka melalui Instagram tersebut. Selain itu evaluasi juga melihat berapa warga yang tidak ikut pelatihan namun dapat diajak oleh peserta pelatihan dan telah memanfaatkan Instagram untuk memasarkan produk mereka. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut sebagian besar peserta pelatihan telah dapat membuat akun dan toko di Instagram. Bahkan sebagian peserta sudah dapat melakukan penjualan produk mereka di Instagram.



Sumber : Dokumentasi Kegiatan, 2021

Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

KESIMPULAN DAN SARAN

Masyarakat di Kelurahan Pasar Bengkulu Kota Bengkulu dapat mengatasi masalah tidak ada pasar di kelurahan mereka dengan memanfaatkan Instagram setelah mereka mengikuti kegiatan Pelatihan Pemanfaatan Instagram. Pendapatan masyarakat yang mampu menjual produk mereka di Instagram meningkat secara signifikan. Saran untuk kedepan Dinas Koperasi dan UKM dapat melakukan pelatihan pemanfaatan Instagram dengan skala yang lebih luas. Sehingga dapat meningkatkan kemampuan koperasi dan UKM untuk meningkatkan omset dan keuntungan mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS Kota Bengkulu, 2021., Kecamatan Sungai Serut Dalam Angka tahun 2020.
- Bigcommerce.com, 2020, <https://www.bigcommerce.com/blog/dropshipping/#dropshipping-for-beginners-faqs>, diakses 7 Agustus 2020
- Detik.com, <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4994742/jumlah-pedagang-online-melonjak-250-selama-corona>, diakses 7 Agustus 2020
- https://kominform.go.id/content/detail/4286/pengguna-internet-indonesia-nomor-enam-dunia/0/sorotan_media, diakses 24 juni 2019
- Liputan6.com, 2020, <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4285725/pendapatan-masyarakat-turun-selama-pandemi-corona-kelompok-in-yang-terparah>, diakses 7 Agustus 2020
- Liputan6.com, 2020, <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4297591/berkah-di-tengah-pandemi-transaksi-e-commerce-naik-26-persen>, diakses 7 Agustus 2020
- Moore B., Akib K., Sugden S., 2018, E-Commerce In Indonesia: A guide for Australian Business
- Untari, D., Fajariana, D.E., 2018, Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun @Subur_Batik). Jurnal Sekretari dan Manajemen, Vol.2 No. 2.