



## Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Penghasilan Blambanan Tapis Negeri Katon Kabupaten Pesawaran, Lampung

Eka Nurzanah<sup>1\*)</sup>, Alia Damaiyanti<sup>2</sup>

Published online: 20 Desember 2023

### ABSTRACT

Technology has been developing rapidly, so people inevitably have to follow the development of technology, otherwise, they will be left behind. The utility of social media is the most effective marketing tool because everyone from different backgrounds actively uses it. With social media, businessmen can interact widely with various groups to market their products. Therefore, the products that are offered have a great opportunity to be sold. The main problem faced by Blambanan Tapis is the lack of knowledge in online marketing, especially e-commerce. The lack of knowledge about digital marketing inspires community service teams to provide training on the usage of information and communication technology. If they understand the importance of digital marketing for business opportunities, it is expected that they will be motivated to use digital marketing as a means of communication and business opportunities for their business and can practice it directly by utilizing social media. Based on that problem, the solution given to partners is to provide materials related to digital marketing. The methods used are lectures, questions and answers, training, and evaluation. The goal of this training is the implementation of the introduction of digital marketing to increase the income of Blambanan Tapis.

Keyword: Digital Marketing, Increase Income Of Blambanan Tapis.

### ABSTRAK

Teknologi berkembang sangat pesat, sehingga masyarakat mau tidak mau harus mengikuti perkembangan teknologi, jika tidak maka akan tertinggal. Menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran yang paling efektif karena orang-orang dari berbagai latar belakang aktif menggunakannya. Melalui media sosial, para pelaku ekonomi dapat berinteraksi secara luas dengan berbagai kalangan untuk memasarkan produknya. Oleh karena itu, apa yang ditawarkan mempunyai peluang besar untuk dijual. Permasalahan utama yang dihadapi Blambanan Tapis adalah kurangnya pengetahuan tentang pemasaran online, khususnya e-commerce. Minimnya pengetahuan tentang pemasaran digital mendorong crowdsourcing untuk memberikan pelatihan tentang cara menggunakan teknologi informasi dan komunikasi. Jika Blambanan Tapis memahami pentingnya pemasaran digital bagi peluang bisnis, maka semoga Blambanan Tapis termotivasi untuk menggunakan pemasaran digital sebagai sarana komunikasi dan peluang bisnis untuk usahanya, dan dapat menerapkannya secara langsung menggunakan media sosial. Berdasarkan permasalahan mitra yang kurang memiliki informasi mengenai pemasaran digital, maka solusi yang ditawarkan kepada mitra adalah dengan memberikan materi terkait pemasaran digital. Metode yang digunakan adalah ceramah, tanya jawab, pelatihan dan evaluasi. Adapun target yang dimaksudkan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk pelaksanaan pengenalan pemasaran digital dengan tujuan untuk meningkatkan penghasilan Blambanan Tapis.

Kata Kunci: Digital Marketing; penghasilan; Tapis blambanan

---

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah  
Universitas Ma'arif Lampung

\*) *corresponding author*

Eka Nurzanah

Email: [ekanurzanah@umala.ac.id](mailto:ekanurzanah@umala.ac.id)



## PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang kaya akan warisan kearifan lokal dalam bidang seni dan budaya, salah satunya yaitu Provinsi Lampung yang memiliki banyak sekali budaya dan bahasa yang digunakan oleh masyarakat Lampung dalam kehidupan sehari-hari. Banyak Provinsi di Indonesia yang menciptakan ciri khas daerahnya melalui ekspresi seni kerajinan tradisional berupa kain. Kita bisa melihat bahwa di Pulau Jawa terdapat kerajinan tradisional batik, di Sumatera Selatan terdapat kerajinan tradisional songket, sedangkan di Lampung sendiri terdapat kerajinan tradisional berupa kain Tapis yang merupakan kekhasan Provinsi Lampung.

Kain Tapis merupakan kerajinan tradisional masyarakat Lampung dan kain Tapis dibuat dengan teknik bukan menggunakan mesin sehingga kain tapis Lampung masih diproduksi hingga saat ini. Banyak warga Lampung yang memakai kain tapis dalam segala acara, yaitu digunakan pada acara pernikahan atau acara adat Lampung seperti gawi. Kain Tapis ini berbentuk sarung dan menggunakan benang yang dipilin berwarna kuning keemasan. Itulah keindahan yang harus dilestarikan pada kain tapis itu sendiri. Kain ini biasanya menggunakan benang perak dan benang emas yang dipilin dengan menggunakan sistem (bahasa tubuh.kemdikbud).

Di era globalisasi saat ini, persaingan dalam dunia bisnis menjadi semakin ketat. Pengusaha bersaing untuk mempertahankan kekuatan bisnis mereka ditengah persaingan yang sangat kompetitif. Saat ini, dunia usaha tidak hanya membutuhkan modal yang besar, namun juga perlu lebih memperhatikan kecerdikan dalam memanfaatkan peluang, kecerdasan dalam mengelola modal yang ada, dan kreativitas dalam memanfaatkan modal yang ada.

Dahulu penjual hanya melakukan transaksi penjualan di dunia nyata, namun kini sudah bisa dilakukan di dunia maya, bahkan hanya dalam hitungan detik. Banyak pengusaha yang melakukan transformasi bisnisnya dari tradisional ke digital, yang menyebabkan perubahan tren belanja dan semakin populernya toko online, marketplace, dan perdagangan elektronik. Hal ini berkat dukungan masyarakat yang memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk menikmati belanja online instan. Tanpa bantuan atau penggunaan pemasaran digital atau online tentunya akan sulit bagi penjual dalam membangun brand agar dikenal dan mampu bersaing di pasar yang besar.

Ini adalah peluang besar bagi penjual untuk mulai memperoleh penghasilan melalui Internet. Inilah yang disebut dengan bisnis online, yang dapat dilakukan dengan menggunakan media internet sebagai sarana untuk memulai dan menjalankan bisnis. Menjalankan bisnis online sama seperti menjalankan bisnis biasa, hanya media yang digunakan saja yang berbeda. Bisnis konvensional menggunakan aset fisik (toko), sedangkan bisnis online menggunakan aset digital (media sosial). Aplikasi toko online saat ini berkembang pesat dan menawarkan semua layanannya secara gratis, seperti: shopee, tokopedia, bukalapak dan lain-lain. Memulai bisnis online tentunya memerlukan teknik dan strategi pasar yang harus diterapkan, seperti perencanaan keuangan, membuat daftar produk yang ditawarkan, serta teknik membuka toko online (aplikasi pemasaran elektronik) untuk memajang produk.

Blambanan Tapis dapat memanfaatkan e-commerce sehingga memberikan peluang besar untuk meningkatkan penjualan produk melalui media digital dan meningkatkan pendapatan. Aplikasi media sosial tersedia, mulai dari pesan instan hingga situs jejaring sosial yang memungkinkan penggunaanya berinteraksi, terhubung, dan berkomunikasi satu sama lain. Aplikasi ini bertujuan untuk menyebarkan informasi secara online tentang pengalaman pengguna dalam mengonsumsi produk, dengan tujuan utama menjangkau konsumen. Dalam konteks bisnis, partisipasi masyarakat dapat menghasilkan keuntungan. Berdasarkan uraian permasalahan tersebut disepakati bahwa terdapat satu permasalahan utama yaitu kurangnya pengetahuan mitra mengenai digital marketing sehingga menginspirasi Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan ini merupakan wujud partisipasi perguruan tinggi dalam melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi serta belajar dan berinteraksi dengan mitra mengenai strategi pemasaran yang tepat untuk mengoptimalkan keuntungan yang diinginkan, sehingga terbentuklah kegiatan pengabdian kepada masyarakat

berjudul “Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Penghasilan Blambanan Tapis Negerikaton, Kabupaten Pesawaran, Lampung”.

Sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat kami adalah Blambanan Tapis Negerikaton Kabupaten Pesawaran. Sekaligus, tujuan dari program ini adalah untuk meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan peluang pemasaran melalui media online.

## **METODE PELAKSANAAN**

### **a. Sasaran**

Sasaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Blambanan Tapis. khusus sebagai mitra, mitra mengalami kesulitan dalam memasarkan produk dengan menggunakan media sosial. sehingga melalui pelatihan ini mereka membantu mitra dalam memahami pemasaran melalui media sosial. Untuk dapat meningkatkan penjualan produk kain Tapis yang selama ini pemasaran hanya dilakukan secara offline.

### **b. Metode Kegiatan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan dilaksanakan menurut metode klasikal yaitu dilakukan dalam bentuk presentasi yang dilanjutkan dengan tanya jawab. Dengan format presentasi ini, kami berharap dapat memberikan wawasan dan semangat kepada para mitra Blambanan Tapis terkait kegiatan pemasaran digital. Melalui tanya jawab yang interaktif, kami berharap dapat memberikan jawaban yang langsung dan detail terkait permasalahan yang langsung dihadapi mitra.

### **c. Tahapan Kegiatan**

Secara umum tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat dibagi menjadi tiga tahap yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi.

1. Pada tahap persiapan adalah tentang mengidentifikasi masalah dan kebutuhan. Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat mencari data dan informasi dari mitra. Dengan mengidentifikasi permasalahan, dapat membantu menentukan langkah-langkah yang diperlukan untuk memperbaiki permasalahan yang terjadi pada mitra Blambanan Tapis.

2. Tahap kedua pelaksanaan yang terbagi dalam 4 sesi yaitu :

a. Memberikan materi terkait digital marketing dan manfaat penggunaan media online di era digital saat ini.

b. Tanya jawab bersama mitra Blambanan Tapis membahas permasalahan kurangnya pengetahuan tentang aplikasi layanan digital online.

c. Diskusi dengan mitra membantu memahami aplikasi yang diperlukan untuk pemasaran produk digital.

d. Pelatihan penggunaan perangkat maupun aplikasi jejaring sosial sehingga dari aplikasi digital, mitra dapat membuat atau menggunakan satu atau lebih halaman penjualan online dengan biaya lebih rendah. Kemudian dilanjutkan dengan program pelatihan pemasaran online kepada mitra seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Facebook, Instagram dan situs belanja online lainnya. Simulasi pelatihan salah satunya dilakukan dalam bentuk online Marketplace yaitu Shopee.

3. Kemudian langkah terakhir adalah evaluasi. Evaluasi ini dilakukan dengan mengumpulkan masukan dari mitra terhadap kinerja kegiatan yang dilakukan. Berdasarkan Tanggapan dari mitra, menyatakan bahwa pelaksanaan dalam pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan sangat cocok untuk membantu memberikan wawasan tentang penggunaan pemasaran digital seperti

di Shopper, Tokopedia, Bukalapak, Facebook, Instagram dan platform lainnya. penjualan online. situs web.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilakukan dengan menggunakan metode presentasi, tanya jawab, diskusi, pelatihan dan evaluasi. Tujuan awal diadakannya Tim pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pengetahuan kepada mitra mengenai digital marketing untuk memasarkan produk hasil produksi Blambanan Tapis berupa kain tapis. Pemasaran online diharapkan meningkatkan jumlah dan jenis produk yang dapat dijual untuk menghasilkan keuntungan maksimal dan pengembalian investasi yang cepat. Selama ini penjualan produk rekanan ini hanya dilakukan secara offline. Pemanfaatan jejaring sosial hanya menggunakan Whattaps untuk melakukan jual beli barang dagangannya. Mitra belum menggunakan Marketplace Shopee untuk memperkenalkan barang dagangannya kepada khalayak ramai. Dalam kesempatan ini, kami memberikan tutorial pembuatan akun Shopee dan memperagakan cara membuat toko di Akun Shopee. Materi ini memuat pembelajaran untuk mitra tentang cara memperkenalkan barang dagangan mereka kepada khalayak sasaran (dalam kota/luar kota pesawaran, dsb). Hasil yang diperoleh dari adanya kegiatan pelatihan ini adalah mitra memiliki antusias yang tinggi untuk belajar dan dapat memahami dengan baik materi dan pelatihan digital marketing yang diberikan.

### Materi Penyuluhan :

#### A. Media Digital Marketing

##### 1. Media Sosial :

Tempat berkumpulnya sekelompok individu, perusahaan dan instansi yang memberikan segala macam info mengenai kabar terkini bisa berupa jasa dan produk yang dimiliki melalui Website atau Mobile App

##### 2. Website :

Suatu media yang dapat anda jumpai ketika browsing mengenai informasi yang anda cari baik itu jasa atau produk di internet.

##### 3. Mobile App :

Seperti halnya situs web, satu-satunya perbedaan adalah cara Anda memperoleh informasi, meminta untuk mengunduh informasi secara langsung atau tidak langsung ke ponsel Anda.

##### 4. Pemasaran Email:

Sarana memasarkan produk atau jasa melalui pesan elektronik kepada pelanggan atau kelompok pelanggan yang dapat mencakup katalog produk, penawaran, tawaran dan banyak lagi.

#### B. Manfaat Digital Marketing

##### 1. Menunjukkan dan membangun keahlian :

Web adalah platform yang hebat karena memungkinkan pemasaran menggunakan konten untuk menyampaikan pesan dan menunjukkan keahlian dalam topik yang relevan dengan audiens target. Pemasar juga dapat melakukannya secara offline, namun alat online mempermudah penayangan yang luas dan relevan. Blogging, media sosial, dan webinar semuanya memungkinkan pemasar mendidik audiens mengenai topik yang penting bagi mereka, yang menggambarkan keahlian Anda dalam prosesnya.

##### 2. Membangun hubungan yang lebih efektif:

Pemasaran digital memungkinkan para penjual menciptakan hubungan baru secara tertarget melalui pemasaran email, penargetan frase kata kunci, dan strategi lain yang dapat membantu pemasar menargetkan pesan yang relevan dengan target pasarnya. Perkembangan ini tentunya menuntut mitra untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif. Sebuah bisnis akan sulit berkembang jika pelaku bisnis tidak mengetahui cara memasarkan produknya secara efektif.

3. Terlepas dari geografi dan zona waktu. Teknik pemasaran digital dapat digunakan secara asinkron, artinya konsumen tidak dibatasi oleh geografi.
4. Lebih murah untuk digunakan. Dengan digital marketing, tidak ada biaya perjalanan, tidak perlu mengeluarkan biaya untuk mencetak dokumen.

Terkait dengan pemasaran digital, Marketplace adalah tren pemasaran yang populer di kalangan usaha kecil. Salah satu caranya adalah dengan mendistribusikan konten-konten menarik melalui Marketplace, khususnya Shopee.

### **Shopee**

Pada tahun 2015, Shopee pertama kali diluncurkan di Singapura sebagai pasar Mobilesentris sosial pertama di mana pengguna dapat menjelajah, menelusuri, membeli, dan menjual saat dimana dan kapan saja. Terintegrasi dengan dukungan logistik dan pembayaran, bertujuan untuk membuat belanja online menjadi mudah dan aman bagi penjual dan pembeli.

Belakangan, Shopee yang berbasis di Singapura berekspansi ke negara-negara ASEAN lainnya dan membuka Shopee Indonesia, Shopee Malaysia, Shopee Thailand, Shopee Taiwan, Shopee Vietnam, dan Shopee Filipina.

1. Buat akun dan buka toko di Aplikasi SHOPEE. Langkah pertama dalam membuat Shopee, Install terlebih dahulu dan daftar di shopee dengan akun pribadi.

2. Langkah selanjutnya melengkapi gambar Profil dengan cara memasang/upload gambar Profil tersebut. Gambar profil ini akan muncul setiap kali Anda memposting dan Anda juga dapat memberikan komentar.

3. Cara berjualan di Shopee agar produk cepat habis yaitu :

1. Mendaftar program gratis ongkir Xtra
2. Upload foto produk minimal 10 kali sehari
3. Menawarkan harga bersaing
4. Memberikan informasi produk yang akurat
5. Tambahkan variasi produk
6. Tambahkan kupon
7. Iklan Media Sosial.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Pada dasarnya mitra ini memiliki antusiasme yang tinggi untuk dapat meningkatkan pendapatan mereka melalui digital marketing dengan menggunakan HP yang mereka miliki. Hasil diskusi dan pelatihan menunjukkan adanya keinginan dari mitra ini untuk meningkatkan lagi digital marketing dengan menggunakan fasilitas yang ada di Media Sosial secara lebih aktif. Untuk kepentingan tersebut, mereka mengharapkan sekali adanya bimbingan lebih lanjut mengenai pemanfaatan berbagai media sosial yang ada serta petunjuk praktis yang mudah dipahami dan diterapkan dalam

menerapkan cara berdagang melalui digital marketing, misalnya bagaimana menghasilkan foto yang bagus sehingga produk yang ditawarkan kelihatan lebih menarik, bagaimana menangani pemesanan barang secara online, bagaimana mengelola akun dagangan supaya dapat terus diminati dan diingat oleh calon pembeli potensial, bagaimana melakukan transaksi dagang secara online yang aman, dsb. Untuk menindaklanjuti hal tersebut, kami akan datang kembali untuk memantau perkembangan dari pelaksanaan materi penyuluhan dan berjanji akan memberikan bimbingan pada hal-hal yang dirasa perlu oleh mitra. (khalayak sasaran).

Berdasarkan hasil diskusi disimpulkan bahwa:

1. Intinya, Mitra ingin meningkatkan pendapatan melalui pemasaran digital. Sehingga Mitra bersemangat untuk mempelajari lebih lanjut tentang pemasaran digital menggunakan Marketplace.
2. Melalui kegiatan penyuluhan ini, mitra mendapatkan pengetahuan baru tentang cara memasarkan barang secara online, yang diharapkan dapat membantu mereka memperkenalkan produk Blambanan Tapis yang lebih inovatif kepada masyarakat dan membantu meningkatkan penjualan, pendapatan, dan keuntungan finansial. Keuntungan yang dapat mereka peroleh sambil memperpendek periode pengembalian modal mereka dalam perdagangan.

### Saran

Saran berikut dapat disampaikan berdasarkan temuan dan hasil kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan, yaitu:

1. Memantau efektivitas metode sosialisasi Pemasaran digital melalui Shopee untuk meningkatkan penjualan. Produk Blambanan Tapis.
2. Melaksanakan kegiatan bimbingan teknis pada petunjuk praktis yang mudah dipahami dan diterapkan dalam perdagangan melalui sistem online, misalnya cara membuat foto yang indah agar produk yang ditawarkan untuk dijual terlihat menarik. Petunjuk lebih lanjut, Cara mengelola pemesanan online, Cara mengelola akun trading agar terus diminta dan diingat oleh calon pembeli, cara melakukan transaksi trading online dengan aman, dll.

### REFERENCES

- Ascharisa Mettasatya Afrilia 2018. Digital Marketing Sebagai Strategi Komunikasi Jurkom, Riset Komunikasi 1 (1).Hal 147-157.
- Handayani, Kemas Vivi, Herry Suherman, Ryan Elfahmi, Hadyati Harras, and Agus Agus. "Pelatihan Pembukuan Dan Pencatatan Keuangan Sederhana Menuju Enterpreneur Muda Yang Kreatif Dan Inovatif Kepada Karang Taruna Rw 11 Kelurahan Pengasinan, Kecamatan Sawangan, Kota Depok." *Jurnal Lokabmas Kreatif : Loyalitas Kreatifitas Abdi Masyarakat Kreatif* 2, no. 1 (2021) : 71 – 76
- Hariyani, R., Utami, I.T., Retnoningrum, E. and Prasetio, T., 2020. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan di Era Digital Melalui Perangkat Lunak Akuntansi Pada SMK Triguna 1956. *IKRA-ITH ABDIMAS*, 3 (3),PP.176-182
- Ikatan Akuntan Indonesai, Standar Akutansi Keuangan, penerbit salemba Empat, Jakarta, 2007
- Munandar, A., Meita, I. and Putritani, L.R., 2018. Pelatihan Pembukuan Dan Pencatatan Keuangan Sederhana Kepada Siswa/I Yayasan Prima Unggul. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 24(1), pp.527-532.
- Purwana Es, Dedi, Rahmi, Aditya, S. 2017 Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM). *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*1(1).1-17.

- Purwana Es, Dedi, Rahmi, Aditya, S. 2017 Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM).di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit, JPMM 1(1). doi: doi.org/10.21009/JPMM.0011.01
- Putri, A.P., Hetami, A. A., Fourqoniah, F., & Andriana, A. N. (2022). Pelatihan Digital Marketing untuk Mencapai Optimalisasi Strategi Pemasaran pada UMKM. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN), 3(2), 828–839.
- Weygandt, Jerry J and Kieso, Donald E and Kimmel, Paul D, Accounting Principles Pengantar Akutansi, Edisi Ketujuh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2007
- Yushita, A.N., 2017. Pentingnya literasi keuangan bagi pengelolaan keuangan pribadi. Nominal: Barometer Riset Akutansi dan Manajemen, 6(1), pp.11-26