



PENGABDIAN PADA MASYARAKAT 2024 SKEMA TERINTEGRASI

PENGENALAN INOVASI PRODUK DAN PLATFORM PEMASARAN DIGITAL MARKETING DALAM PEMASARAN PRODUK KERAJINAN SONGKET DI DESA TANJUNG DAYANG UTARA KECAMATAN INDRALAYA SELATAN KABUPATEN OGAN ILIR

Yulian Junaidi, M. Yamin, Dessy Adriani, Yunita, Thirtawati, Dini Damayanthi, M. Huanza.
Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

PENDAHULUAN

Sebagai salah satu wastra khas Sumatera Selatan yang diminati banyak konsumen, pemasaran songket, terutama di wilayah kabupaten seringkali terbatas pada wilayah lokal saja karena kurangnya promosi dari penjual dan informasi yang diterima konsumen. Pemanfaatan platform digital, seperti media sosial masih jarang dimanfaatkan oleh para pengrajin di wilayah Kabupaten Ogan Ilir. Pengrajin biasanya menjual produk mereka langsung di pasar atau lapak pinggir jalan, yang membatasi jangkauan dan menekan potensi pendapatan. Pemanfaatan digital marketing dapat membantu pengrajin memperluas pasar, memutus rantai distribusi, dan menawarkan harga yang lebih kompetitif. Selain itu, pemasaran digital memiliki biaya rendah dan jangkauan luas, memanfaatkan potensi tingginya pengguna ponsel dan media sosial.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Desa Tanjung Dayang Utara, Kabupaten Ogan Ilir, untuk mengatasi pemasaran songket yang masih konvensional. Edukasi ini bertujuan membantu pengrajin songket memanfaatkan teknologi digital, sehingga mereka lebih siap menghadapi masa depan berbasis teknologi. Program ini melibatkan pelatihan dan pendampingan untuk pengrajin agar mampu menggunakan platform digital marketing secara mandiri. Harapannya, pengrajin dapat memperluas pasar, memperbaiki harga produk, dan meningkatkan pendapatan, sekaligus menjawab tantangan utama dalam pengelolaan usaha songket.

METODE

Pemanfaatan Teknologi

Mengimplementasikan teknologi untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk

Sesi Pelatihan

Sesi yang dirancang untuk mengajarkan pengrajin tentang pemasaran digital



Pemasaran Digital

Menggunakan platform online untuk mempromosikan dan menjual produk songket



HASIL KEGIATAN

Kegiatan ini bertujuan meningkatkan keterampilan pengrajin dalam inovasi produk dan pemasaran digital. Masalah utama yang dihadapi adalah keterbatasan variasi teknik menenun dan pemasaran tradisional yang bergantung pada pengepul, sehingga harga jual rendah.

Intervensi utama dalam kegiatan ini meliputi:

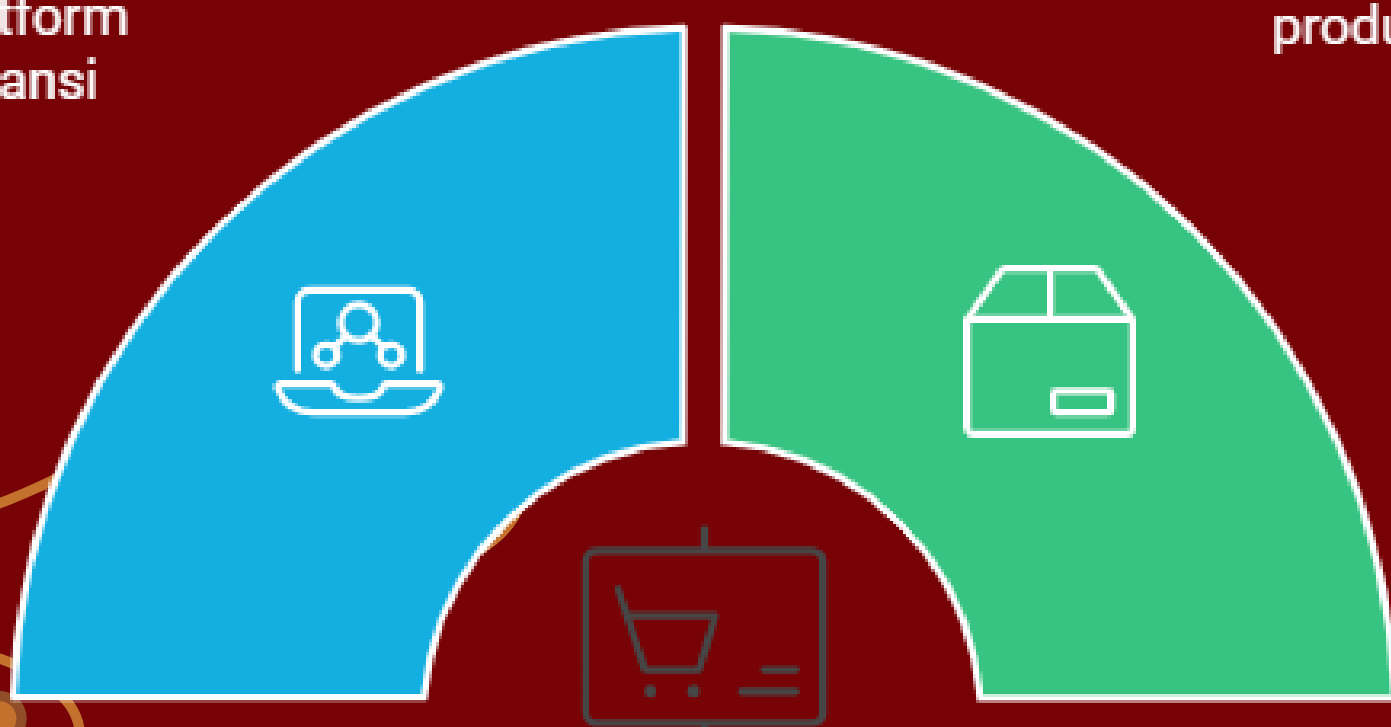
Strategi Peningkatan Bisnis

Pelatihan Pemasaran Digital

Pelatihan untuk memanfaatkan platform digital untuk ekspansi pasar.

Pengemasan Profesional

Meningkatkan daya tarik produk melalui kemasan berlabel.



Manfaat Pemasaran Digital

Interaksi Langsung dengan Konsumen

Meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas

Jangkauan Pasar

Menjangkau audiens lokal hingga internasional

Kemampuan Analisis

Memantau kinerja pemasaran untuk optimasi strategi

Efisiensi Biaya

Biaya pemasaran lebih rendah dibandingkan metode tradisional

Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan penjualan, memperbaiki harga produk, dan meningkatkan pendapatan pengrajin, menjadikan digital marketing sebagai solusi strategis dalam mempercepat pertumbuhan usaha songket dan memberdayakan masyarakat.

KESIMPULAN

Kegiatan ini memberikan solusi nyata terhadap tantangan yang dihadapi pengrajin songket dalam hal inovasi produk dan pemasaran melalui:

Dampak Positif bagi Usaha Pengrajin

- Jangkauan Pasar yang Lebih Luas
- Pendapatan Meningkat
- Ketergantungan pada Pengepul Berkurang
- Usaha yang Kompetitif dan Berkelanjutan

Peningkatan Kompetensi Pengrajin

- Pelatihan Inovasi Produk
- Pengemasan Profesional

Aktivitas Layanan Masyarakat untuk Pengrajin Songket

Pemanfaatan Digital Marketing

- Menggunakan Platform Digital
- Efisiensi Biaya dan Fleksibilitas

