



Sosialisasi Pembuatan dan Pemasaran Bucket Melalui Media Sosial Instagram Bagi Masyarakat Kota Palopo.

Ayu Lestari, Nurfauziah Aini, Nur Anissah Bahrim, Ilham Tahier, Ratnawati

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Palopo, Indonesia

ARTICLE INFORMATION

Received: May 02, 2023
Revised: June 18, 2023
Available online: June 30, 2023

KEYWORDS

Bouquet, Social Media, Marketing.

CORRESPONDENCE

Name: Ayu Lestari
E-mail: ayulestari38834@gmail.com

ABSTRACT

The bouquet business is an independent small business where the capital for the business comes from personal funds. Which is engaged in the arts because the bouquet is one of the business objects favored by the public because of its aesthetics. The purpose of this research is to find out and analyze the use of social media as a promotion and marketing strategy for Bouquet to many people. The methods used in this activity are: input, process, output (product) and evaluation methods. Our input method first determines students' interests, and looks at some of the products that have been marketed so that they can help us determine prices that are adjusted to the location and economy of students. After that we conduct a feasibility study on the business that we will run, namely by knowing whether this business has long-term business prospects. Process (production), the process of making a bouquet of flowers starting from the preparation of tools and materials until the bouquet is ready to be promoted. Then the output is handicrafts that are ready to be used and marketed via Instagram social media. The last is evaluation, which is the stage where the flower bouquet product has been completed. The conclusion of this journal is that the PKM-K Program provides opportunities for students to practice entrepreneurship and understand very comprehensive entrepreneurial concepts. The PKM-K program builds student enthusiasm to continue doing business with their craft skills. The PKM-K program utilizes social media Instagram as a market palace.

Pendahuluan

Perkembangan internet yang mampu mencapai kemajuan yang begitu pesat dalam segala aspek bidang kehidupan seperti pada era sekarang yang disebut era kekinian atau modern telah banyak menyebabkan perubahan-perubahan munculnya internet, sehingga berbagai aplikasi media sosial seperti Facebook, WhatsApp, Tik Tok, Instagram dan media sosial lainnya yang sangat membantu masyarakat.

Media sosial sebagai alat untuk komunikasi internal bahkan lebih fleksibel dan menguntungkan bagi semua yang terlibat, dengan menggunakan media sosial sudah dianggap lebih mudah untuk digunakan, diterapkan, dan dimiliki dalam mencakup wilayah yang sangat luas, karena tidak dibatasi oleh waktu. Selain itu, penggunaan media sosial hemat biaya untuk menerima dan menyampaikan informasi tentang lokasi atau situasi yang berbeda, sehingga saat ini semakin meningkat. Media sosial menjadi salah satu alat atau metode yang sering digunakan sebagai sarana komunikasi. Berdasarkan pengguna media sosial khususnya Instagram yang sering disebut sebagai alat yang dapat mewakili peluang besar bagi para pelaku bisnis (Lontoh et al., 2020).

Strategi komunikasi pemasaran melalui media Instagram merupakan hal yang sangat penting untuk memperkenalkan produk kepada konsumen karena mereka saling terkait satu sama lain dengan keuntungan yang diperoleh penjual (Riza Ciptaning Puspita Dewi, 2020). Instagram ialah media sosial yang berpeluang besar dalam kegiatan bisnis (Puspitarini & Nuraeni, 2019). Sehingga merupakan salah satu media yang penggemarnya lebih banyak di banding media sosial lainnya karena penggunaanya cukup banyak. Media Sosial Instagram sangat efektif untuk melakukan promosi penjualan, karena masyarakat juga lebih banyak memasarkan produknya di media sosial ini.

Kini Instagram sedang berkembang sebagai media para pebisnis, Instagram juga memiliki banyak keuntungan dan fitur dalam memasarkan produknya karena pemasar tidak lagi mengeluarkan uang untuk biaya promosi produk mereka dengan begitu pemasar bisa melakukan promosi sepuasnya. Pengguna Instagram dapat memasarkan produknya dengan cara mengunggah foto, video, dan insta story produknya sehingga pengguna Instagram lainnya dapat melihat dan tertarik pada produk tersebut.

Kreativitas diartikan sebagai kemampuan manusia untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbentuk ide dan karya. Kreativitas dimulai dengan berpikir mencari ide sederhana dalam memecahkan masalah (Wahyuningsih et al., 2021). Sehingga bisnis banyak ditemukan di bidang kreatif, di mana ide digunakan dalam pembuatan produk mereka (Patricia et al., 2023). Dan munculah suatu Produk yaitu bucket. (Untari & Fajariana, 2018) Bucket merupakan salah satu industri kreatif yang menjadi unggulan pengembangan ekonomi kreatif 2025 oleh Departemen Perdagangan RI. Sejalan

dengan itu, pengembangan industri bucket juga merupakan sektor kewirausahaan sangat menarik diangkat karena dapat memberikan kontribusi pada sektor ekonomi dan sosial.

Usaha bucket adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Kerajinan tangan saat ini termasuk produk yang berkontribusi terhadap nilai tukar, karena diekspor ke negara lain. Salah satu kerajinan tangan yang saat ini sedang dikembangkan adalah bucket bunga (Ippe et al., 2022). Produk yang dihasilkan bukan hanya bucket bunga tetapi berbagai banyak macam seperti bucket uang, snack, boneka, foto dan lain-lain. Bucket sangat diminati oleh kaum remaja karena sangat simpel untuk dijadikan hadiah. Biasanya, bucket diberikan untuk orang tersayang atau keluarga di hari-hari istimewa seperti hari ulang tahun, wisuda, dan acara lainnya (Tabelessy, 2021). Sehingga konsumen juga dapat mengajukan permintaan bucket yang di inginkan. Bahan baku yang digunakan pada produk yang dijual juga memiliki kualitas terbaik dan harga yang relatif murah dan terjangkau untuk semua kalangan.

Dalam kegiatan Pengabdian kepada masyarakat di ketahui bahwa sosialisasi pembuatan dan pemasaran bucket melalui media sosial bagi masyarakat kota palopo dalam mempromosikan suatu bisnis. Dengan menyelenggarakan pelatihan tentang cara membuat bucket bunga dan yang lain-ini, ini dapat digunakan sebagai peluang usaha dan Menciptakan peluang untuk membuka dan memperluas lapangan kerja baru kebaikan bersama (Ridwan et al., 2020). Dan keterampilan kita sendiri, kita bisa mendapatkan manfaat yang lebih baik yaitu melalui keterampilan tersebut mendapatkan hasil dan dapat menambah nilai pendapatan (Ramayani et al., 2023). Tujuan dan manfaat dari program pengabdian ini adalah memberikan motivasi dan inovasi kepada mahasiswa dalam pembuatan bucket serta memanfaatkan sosial media Instagram sebagai market place dan mampu berkreasi dalam membuat kreajinan tangan yang memiliki nilai jual yang tinggi sehingga dapat dijadikan sebagai usaha sampingan.

Metode

Sasaran Kegiatan

Yang menjadi sasaran pelaksanaan kegiatan program ini adalah masyarakat kota Palopo dan para mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palopo.

Lokasi Kegiatan

Lokasi kegiatan ini dilakukan di Universitas Muahmmadiyah Palopo.

Metode yang Digunakan

Adapun metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah berdasarkan input, proses, output (produk), dan evaluasi.

Input

Sebelum membuat kerajinan, kami terlebih dahulu melakukan survei pasar untuk mengetahui minat konsumen dan melihat beberapa produk yang sudah di pasarkan agar dapat membantu kami dalam menentukan harga yang disesuaikan dengan lokasi dan kemampuan ekonomi mahasiswa. Dengan itu kami juga melakukan wawancara ke beberapa mahasiswa Universitas Muhammadiyah palopo yang menggunakan media sosial Instagram. Dari hasil survei, dapat disimpulkan bahwa mahasiswa sangat berminat dengan produk bucket, sehingga perlu kualitas bucket yang cantik dengan harga murah untuk digunakan sebagai hadiah untuk orang-orang terkasih.

Setelah itu kami lakukan studi kelayakan terhadap usaha yang akan kami jalankan yaitu dengan cara mengetahui apakah usaha ini memiliki prospek usaha jangka Panjang. Sehingga dalam tahap ini perlu dilakukan analisis ekonomi karena sangat penting untuk melihat keuntungan usaha kedepannya. Tahap terakhir yaitu pemilihan alat, bahan dan penyediaan tempat dalam menunjang proses produksi agar berhasil.

Proses

Kegiatan pembuatan Bucket Boneka dilakukan pada bulan Maret 2023, dengan cara:

1. Siapkan bahan dan alat seperti: kertas cellophane, kertas tissue, bunga, kardus, boneka, tusuk sate, styrofoam, pita, gunting, pisau cutter, lem lilin, alat lem tembak, isolatif dan alat pemotong isolatif.
2. Proses pembuatan yaitu; potong styrofoam menjadi beberapa bagian dan tutup styrofoam menggunakan kardus, kemudian lem boneka dengantusuk sate sehingga bunga dan boneka di tusuk ke dalam styrofoam. Selanjutnya potong kertas cellophane menjadi beberapa bagian, dan lipat ujung kertas dan tempelkan ke kerdus menggunakan isolatif dan lakukan berulang kali sampai terlihat gembul, kemudian rapihkan dan berikan pita agar lebih menarik.

Output

Produksi yang dibuat dalam program kreativitas mahasiswai adalah Bucket Boneka yang sangat berguna dan dapat membantu mahasiswa dalam memberikan hadiah untuk orang-orang terkasih. Dan produk ini amat untuk

digunakan dalam jangka waktu yang sangat Panjang.

Evaluasi

Dalam tahapan ini dilaksanakan pada saat produksi produk bucket boneka dan bunga telah selesai. Sehingga tahap akhir ini meninjau tentang kekurangan-kekurangan apa saja dalam membuat konsumen tidak berminat dengan produk bucket kami serta kekurangan dalam membuat usaha yang berpotensi tidak mencapai target yang sudah direncanakan.

1. Evaluasi kuatitas produk bucket, dan fungsi produk bucket boneka dan bunga.
2. Evaluasi biaya bahan dan alat dalam membuat produk bucket
3. Evaluasi haraga jual produk bucket boneka dan bunga.
4. Evaluasi tempat pemasaran produk bucket.
5. Evaluasi penjualan, target dan keuntungan produk bucket.

Hasil dan Pembahasan

Input

Sebelum membuat kerajinan, kami terlebih dahulu mengetahui minat mahasiswa, dan melihat beberapa produk yang sudah dipasarkan agar membantu kami menentukan harga yang disesuaikan dengan lokasi dan ekonomi mahasiswa. Dengan itu kami melakukan wawancara kebeberapa mahasiswa yang menggunakan sosial media Instagram. Dari hasil survei, dapat disimpulkan bahwa mahasiswa berminat dengan produk bucket. Sehingga perlu kualitas bucket yang cantik dan murah untuk digunakan sebagai hadiah untuk orang-orang terkasih.

Setelah itu kami melakukan studi kelayakan terhadap usaha yang akan kami jalankan yaitu dengan cara mengetahui apakah usaha ini memiliki prospek usaha jangka Panjang. Sehingga dalam tahap ini perlu dilakukan analisis ekonomi karena sangat penting untuk melihat keuntungan usaha kedepannya.

Tahap terakhir yaitu pemilihan alat, bahan, penyediaan tempat, sarana dalam menunjang proses produksi. Adapun alat yang digunakan adalah pisau catter, gunting, alat lem tembak, alat pemotong isolatif. Sedangkan bahan yang digunakan adalah kertas cellophane, kertas tisu, kardus, pita, bunga, boneka, styrofom, isolatif, lem lilin, tusuk sate.

Proses

Tahap-tahap yang perlu dilakukan dalam pembuatan bucket boneka dan bunga pada program PKM-K yaitu:

1. Siapkan alat dan bahan



Gambar 1. Alat dan bahan

2. Potong styrofoam menjadi beberapa bagian



Gambar 2. Memotong styrofoam

3. Masukkan lem lilin ke dalam alat lem tembak, kemudian itu colok ke listrik dan tunggu beberapa menit agar panas



Gambar 3. Proses memasukkan lem lilin ke dalam alat lem tembak

4. Bentuk kardus sesuai bentuk yang diinginkan, lalu beri lem ke kardus dan tempelkan styrofoam sampai styrofoam terselimuti dengan kardus



Proses menggunting kardus



Proses pengeleman kardus



Styrofoam sudah terselimuti kardus



Proses Penempelan Styrofoam

Gambar 4. Proses Penempelan Styrofoam di Kardus.

5. Gabungkan beberapa tusuk sate agar kokoh, kemudian pasang isolatif ke boneka agar tidak rusak terkena lem, setelah itu beri lem ke tusuk sate dan tempelkan diatas boneka yang sudah di isolatif dan tunggu sampai kering kemudian pasang isolatif diatas tusuk sate yang sudah dilem.



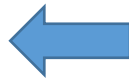
Penggabungan Tusuk Sate



Pemasangan isolatif ke boneka



Penempelan tusuk sate ke boneka



Pengleman tusuk sate ke boneka



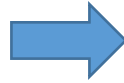
Pemasangan Isolatif ke atas tusuk sate

Gambar 5. Proses Perekatan Tusuk Sate di Boneka

6. Lalu tusuk boneka ke styrofoam, kemudian sambung batang bunga dengan tusuk sate agar terlihat Panjang, setelah itu rangkai beberapa tangkai Bunga



Proses menusuk boneka ke styrofoam



Penyambungan batang bunga dengan tusuk sate



Proses merangkai bunga



Proses merangkai bunga



Proses merangkai bunga



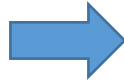
Bunga sudah rangkai

Gambar 6. Proses merangkai bunga ke boneka

7. Gunting kain tisu menjadi beberapa bagian lalu Lipat kain tisu sesuai yang ada di gambar kemudian beri isolatif ke kain tisu agar tidak lepas, agar terlihat lebih menarik.



Penguntingan kain tisu dibagi menjadi 2 bagian



Proses penguntingan kain tisu yang sudah dibagi 2 kemudian dibagi lagi menjadi beberapa bagian kecil



Proses diberikan Isolatif ke kertas tisu yang sudah di lipat



Proses pelipatan Kertas tisu



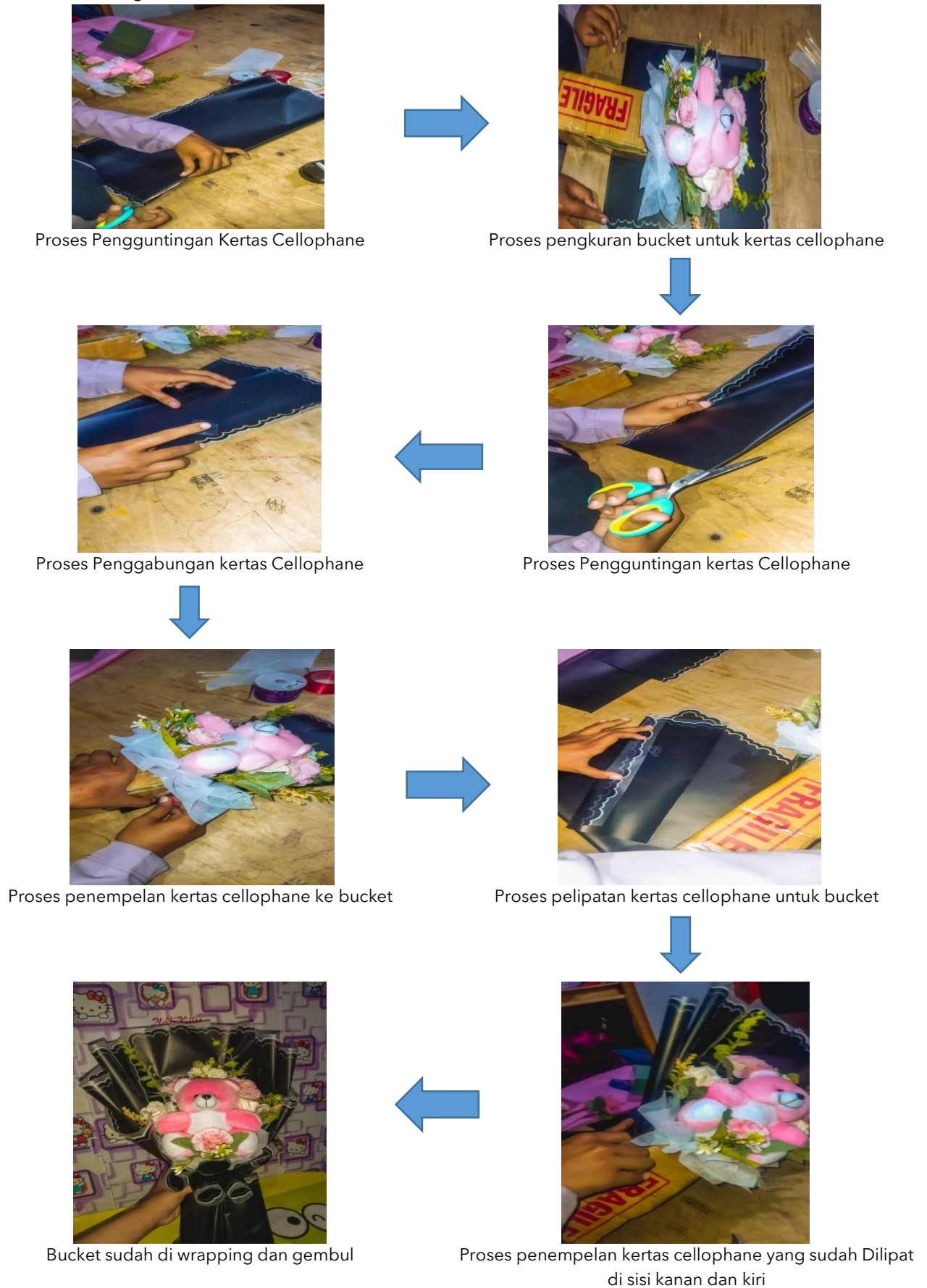
Proses pemasangan kain tisu ke kardus



Pemasangan kertas tisu di kardus telah selesai

Gambar 7. Proses pemasangan kain tisu

8. Potong kertas cellophane menjadi dua bagian, kemudian kita wrapping dan ulangi beberapa kali hingga kardus tidak terlihat dan gembul.

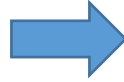


Gambar 8. Proses pemasangan kertas cellophane pada boneka

9. Setelah itu potong pita satin sesuai panjang yang diinginkan, kemudian bentuk pita seperti Digambar dan tempelkan ke bucket menggunakan lem lilin agar bucket terlihat lebih menarik.



Proses Pengguntingan Pita satin



Proses membentuk pita



Proses Penggabungan kertas Cellophane



Proses penglemahan bucket untuk dipasangkan pita yang sudah dibentuk

Gambar 9. Finishing pembuatan bucket boneka

10. Bucket siap dipasarkan.



Gambar 10. Bucket sudah siap untuk dipasarkan

Output

Adapun output dari produksi kami dalam program ini adalah;

1. Hasil dari produksi bucket dan beberapa contoh bucket lainnya.



Gambar 11. Beberapa model hasil produksi bucket

Evaluasi

Pada tahapan ini dilakukan pada saat produksi produk Bucket Bunga telah selesai. Sehingga tahap akhir akan meninjau tentang apa saja kekurangan-kekurangan bucket bunga yang membuat konsumen tidak nyaman terhadap produk kami serta kekurangan dalam usaha sehingga tidak mencapai target keuntungan dan perkembangan usaha yang sudah direncanakan. Evaluasi yang dilakukan diantaranya, evaluasi kualitas produk dan fungsi Kerja pada produk Bucket bunga, evaluasi biaya bahan baku produk bucket bunga, evaluasi harga jual produk bucket bunga, dan evaluasi tempat pemasaran produk Bucket bunga. Berikut dokumentasi pemasaran produk Bucket bunga secara online;



Bucket boneka



Bucket Uang

Gambar 12. Dokumentasi pemasaran menggunakan sosial media instagram**Kesimpulan**

1. Dengan program pengabdian Masyarakat ini mahasiswa dapat membuat Bucket karena menjadi suatu kerajinan yang memiliki nilai jual dan mampu memberikan keterampilan terhadap mahasiswa untuk tetap berinovatif dan kreatif dalam membuat kerajinan.
2. Program PKM-K memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk praktek wirausaha dan pemahaman konsep wirausaha yang sangat komprehensif
3. Program PKM-K membangun semangat mahasiswa untuk tetap berbisnis dengan keterampilan kerajinan yang dimiliki.
4. Program PKM-K memanfaatkan sosial media Instagram sebagai market palace.

Ucapan Terimakasih

Kami mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada dosen pembimbing yang telah bersedia membimbing kami dalam proses pembuatan artikel. Dan tidak lupa pula ucapan terima kasih kepada segenap teman kelompok yang terlibat dalam proses pembuatan artikel dan produk bucket bunga sehingga dapat terselesaikan tepat waktu, serta ucapan terima kasih kepada tema-teman yang lain yang sudah membantu memberikan saran maupun kritikan pada produk kami sehingga kami jadikan sebagai acuan untuk motivasi dalam pembuatan produk selanjutnya.

Referensi

- Ipps, F., Pontianak, J. A., & Mukok, K. (2022). *MENINGKATKAN KETERAMPILAN WARGA NEGARA (CIVIC SKILL) MELALUI PELATIHAN*. 335-344.
- Lontoh, J. K., Tumbel, A. L., Kawet, R., & lia dwi jayanti. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi Promosi Bagi Pengembangan Pemasaran Wisata Danau Linow Di Kota Tomohon. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(4), 11-20.
- Patricia, V., Aldo, F., & Rahrdo, K. A. (2023). *JURNAL EKONOMI , MANAJEMEN , BISNIS DAN SOSIAL Analisis Strategi Pemasaran Dengan Memanfaatkan Media Sosial Pada Usaha Vaie Gift*. 3, 158-166.
- Puspitarini, D. S., & Nuraeni, R. (2019). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi (Studi Deskriptif pada Happy Go Lucky House). *Jurnal Common*, 3(1), 71-80. <https://doi.org/10.34010/COMMON.V3I1.1950>
- Ramayani, N., Nurjehan, R., Hafiz, N., & Pa, W. (2023). *Pelatihan Kreasi Bucket Bunga Untuk Menumbuhkan Keterampilan Kewirausahaan di Masyarakat Kelurahan Beras Basah*. 2(1), 19-23.
- Ridwan, M. I., Asfar, A. M. I. T., Erwing, & Jamaluddin. (2020). Pelatihan Pembuatan Bucket Bunga dan Snack Sebagai Kado Wisuda. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 2*, 51-58. <http://journal.unilak.ac.id/index.php/SNPKM/issue/view/350>
- Riza Ciptaning Puspita Dewi. (2020). STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN MELALUI MEDIA INSTAGRAM. *File:///C:/Users/VERA/Downloads/ASKEP_AGREGAT_ANAK_and_REMAJA_PRINT.Docx*, 21(1), 1-9.
- Tabelessy, W. (2021). Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Rumahan Bucket Bunga Victoria di Kota Ambon. *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM*, 2(2), 89-97. <https://doi.org/10.47747/jnmpsdm.v2i2.274>
- Untari, D., & Fajariana, D. E. (2018). Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun @Subur_Batik). *Widya Cipta*, 2(2), 271-278. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/widyacipta>
- Wahyuningsih, R., Anggraini, P. N., Vebyanti, S. E., & Susanti, A. (2021). Pelatihan Pembuatan Bucket Bunga Dan Snack Untuk Meningkatkan Kreativitas Peserta Didik Di Jombang Jawa Timur. *Indonesian Journal Of Community Service*, 1(3), 523-531. <https://ijocs.rcipublisher.org/index.php/ijocs/article/view/114/73>