
PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMBUATAN *CONTENT MARKETING* BAGI KOMUNITAS UKM SUMSEL CRAFTERS PALEMBANG

Febrianty¹⁾, Putri Utami²⁾

¹⁾²⁾Politeknik Palcomtech

¹⁾febrianty@palcomtech.ac.id

ABSTRAK

Arus teknologi semakin berkembang dengan sangat cepat. Teknologi memiliki dampak yang luar biasa diseluruh aspek kehidupan. UKM sebagai roda penggerak usaha yang memiliki kontribusi yang luar biasa bagi perekonomian di Indonesia. Untuk menjadi UKM yang sukses, pelaku UKM harus bisa menyampaikan sebuah pesan kepada audiens calon pembeli/pelanggan potensial. Kemampuan menyampaikan apa saja kepada audiens dalam bentuk konten. Tanpa konten, baik sosial media marketing maupun usaha SEO tidak akan membuahkan hasil apa-apa. Sehingga pelaku UKM perlu memiliki *skill* mengenai konsep dan teknik konten marketing yang baik. Teknik marketing yang baik dalam konten marketing tidak hanya memiliki efektivitas tinggi untuk menarik konsumen, tetapi juga dapat bertahan untuk jangka waktu yang panjang. Kegiatan pengabdian yang ditujukan untuk Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang telah berjalan dengan baik. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan sekaligus praktik membuat konten marketing yang menarik sehingga dapat meningkatkan omset usaha, meningkatkan reputasi pelaku UKM, dan sebagai bentuk investasi jangka panjang. Metode yang digunakan dalam penyampaian materi pengabdian adalah praktik dan tanya jawab dengan tetap menerapkan protokol kesehatan Covid-19. Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini berlangsung dengan baik, peserta dapat membuat konten marketing yang menarik sehingga tercapai tujuan yang diharapkan oleh UKM tersebut.

Keywords: UKM, Konten Marketing, Sumsel Crafters, sosial media

PENDAHULUAN

Arus globalisasi yang semakin meningkat menyebabkan perubahan dalam segala aspek kehidupan. Dalam dunia bisnis, pelaku UKM dituntut untuk mengelola bisnis menjadi lebih baik. Untuk menjalankan usaha yang baik sebaiknya pelaku bisnis dalam hal ini UKM harus bisa menciptakan atau membuat sesuatu yang bisa disampaikan atau bisa diterima oleh audiens. Kemampuan untuk bisa menyampaikan segala sesuatu kepada audiens dinamakan dengan konten. Dengan cara memanfaatkan media internet dan media sosial maka pelaku UKM dapat meningkatkan omset penjualan. Bukan hanya omset penjualan, dengan adanya skill yang baik dalam membuat atau menciptakan konten marketing yang menarik maka akan meningkatkan reputasi perusahaan yang baik, meningkatkan kepercayaan pelanggan dan juga bisa menjadikan website UKM menjadi lebih profesional.

Content marketing merupakan sebuah cara promosi suatu bisnis dengan menggunakan media teks, video dan audio dengan tujuan agar bisnis memiliki nilai tambah. Konten marketing bisa dilakukan secara online dan offline. Untuk menciptakan konten marketing yang menarik sebaiknya pelaku UKM mempunyai skill dalam membuat konsep dan mempunyai strategi yang mampu menarik perhatian audiens.

Kegiatan pengabdian yang dilakukan dalam situasi pandemik covid-19 tetap mengikuti aturan dengan tetap mematuhi protokol kesehatan covid-19. Adanya pelatihan dalam membuat konten marketing yang menarik pada UKM Sumsel Crafters Palembang dijadikan sebagai sarana untuk membantu pihak mitra dalam meningkatkan omset penjualan utamanya. Teknik marketing dalam bentuk konten marketing tidak

* Corresponding author



This is an Creative Commons License This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NoDerivatives 4.0 International License.

hanya memiliki efektivitas tinggi untuk menarik konsumen, tetapi dapat dijadikan sebagai investasi jangka waktu yang panjang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak mitra dalam hal ini UKM Sumsel Crafters Palembang dapat diketahui permasalahan mitra bahwa pihak UKM masih mempromosikan produk yang dijual masih menggunakan cara yang sederhana sehingga konsumen tidak tertarik kepada produk yang mereka jual. Pengetahuan bagaimana memanfaatkan media sosial sebagai media promosi pun terbatas. Hal ini berimbas pada pendapatan UKM tersebut. Selain itu kurangnya pemahaman dalam menggunakan media internet dan media sosial dalam mempromosikan produk yang dijual menjadi hambatan pada bisnis yang dijalankan oleh pelaku UKM Sumsel Crafters Palembang.

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam hal ini adalah untuk memberikan edukasi kepada UKM Sumsel Crafters dalam membuat konten marketing yang menarik. Manfaat yang didapat dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini khususnya bagi peserta adalah menambah wawasan pelaku bisnis dalam hal ini UKM Sumsel Drafters Palembang tentang pemahaman dalam membuat konten marketing yang menarik, memberikan pemahaman dalam mengoptimalkan konten marketing dengan memanfaatkan media internet dan media sosial, dan menjadikan website bisnis yang dimiliki oleh UKM menjadi lebih baik secara professional.

KAJIAN TEORITIS

Para ahli pemasaran seperti Pulizzi (2009) menyimpulkan bahwa content marketing adalah teknik pemasaran untuk menciptakan dan mendistribusikan konten yang relevan dan berharga untuk menarik, target audience yang jelas guna mendorong tindakan pelanggan yang menguntungkan.

Sementara, Gunelius (2011) mengartikan content marketing sebagai proses promosi bisnis atau merek melalui konten teks, video, atau audio yang bernilai tambah bagi bisnis baik secara online maupun offline. Kemudian Handley et al (2010) yang menyebutkan content marketing sebagai sesuatu yang diciptakan atau dibagikan oleh individu maupun organisasi, guna menceritakan kisah mereka layaknya seperti percakapan.

Dengan demikian, dari disimpulkan bahwa content marketing content marketing merupakan sesuatu yang diciptakan dan dibagikan dalam bentuk long-form atau short form yang memiliki nilai dan relevan untuk menarik pelanggan dan mendorong pelanggan untuk bertindak dan menghasilkan keuntungan.

Tujuan dari adanya pembuatan *Content Marketing* adalah sebagai berikut :

1. Memperoleh calon pembeli atau pelanggan potensial
2. Menjaga dan menjalin hubungan baik dengan para pelanggan lama
3. Memperkenalkan produk ke calon pelanggan baru

Berikut ini beberapa media untuk *Content Marketing* yang bisa digunakan oleh pelaku usaha dalam hal ini UMKM untuk meningkatkan omset penjualan :

1. Menampilkan Foto di media sosial (FB, WA, Telegram, Instagram, dan lainnya)
2. Membuat artikel di Blog
3. Memanfaatkan e-book
4. Memanfaatkan website
5. Menggunakan infografis
6. Menshare video di youtube
7. Memanfaatkan e-mail
8. Memanfaatkan Podcast

Berikut ini beberapa langkah yang digunakan untuk merencanakan *Content Marketing* adalah sebagai berikut :



1. Pelajari kebutuhan target pembaca konten
 - a. Pahami produk atau jasa yang akan ditawarkan
 - b. Segmentasikan target pembaca
 - c. Lakukan riset pasar
 - d. Bidik target pembaca atau konsumen sasaran
2. Buatlah kalender kapan waktu-waktu yang tepat untuk konten dimunculkan
 - a. Merencanakan konten sesuai dengan moment-moment penting (misalnya: jelang lebaran)
 - b. Aturlah jarak post, misanya 1 post per hari atau 1 post per minggu akan tetapi rutin
 - c. Memastikan konten yang diunggah tepat waktu dan tetap sasaran
3. Gunakan konsep dari Simon Sinek dengan Lingkaran Emas (golden circle), yang berisi: 'what', 'how', dan 'why'. WHY: Bagaimana kita mendeskripsikan tujuan & alasan mengapa usaha kita ada. HOW: Bagaimana kita berbeda dengan para pesaing yang ada & apa saja keunggulan dari usaha kita dan What: Produk dan atau jasa apa yang kita tawarka/jual kepada target konsumen sasaran
Berikut ini beberapa tips didalam membuat konten marketing yang menarik adalah :
 1. Buatlah Storyboard
 2. Memilih topik yang sedang trending dan dapat di mismatchkan dengan produk dan atau jasa yang ditawarkan
 3. Yakini bahwa topik yang dipilih dapat dipahami dengan mudah dan akan dinilai menarik oleh penonton
 4. Konten menawarkan solusi melalui penggunaan produk dan atau jasa yang ditawarkan
 5. Membuat perekaman video dengan durasi video maksimal 2 menit
 6. Terapkan Video SEO
 7. Evaluasi untuk memastikan konten mudah diingat dan tidak membosankan dengan membuat Feedback
 8. Tingkatkan Content Strategy pada video berikutnya Berdasarkan Feedback

Berikut ini beberapa contoh konten video marketing yang menarik :

1. Video tutorial

#8 Serial Video Hijab Tutorial dari Hijup



Tutorial Hijab untuk Baju Putih Polos
5,291 views

Hijup
Published on Sep 18, 2018

Deskripsi campaign:

Hijup menghadirkan serial video **Hijab Tutorial** yang memperlihatkan cara-cara mengenakan hijab modern agar penampilan lebih maksimal.

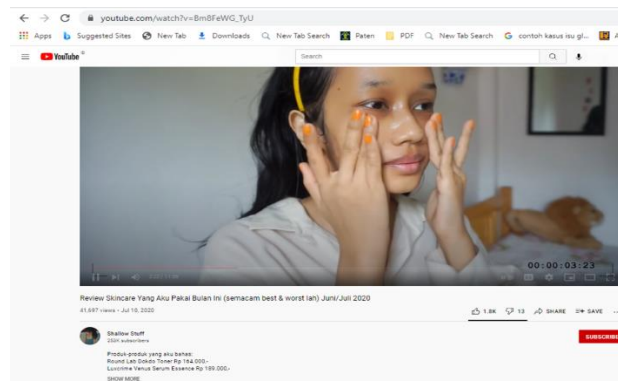
<https://www.youtube.com/watch?v=kdoCZDFTIU4>



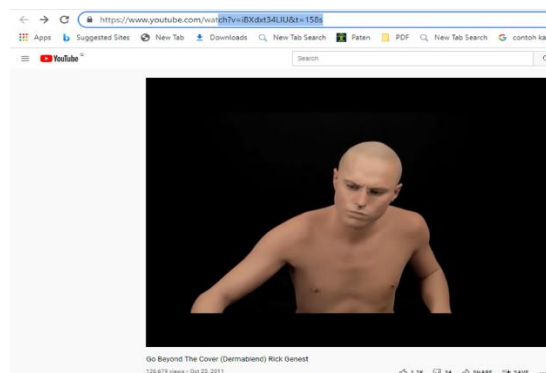
2. Video Cerita



3. Video Review

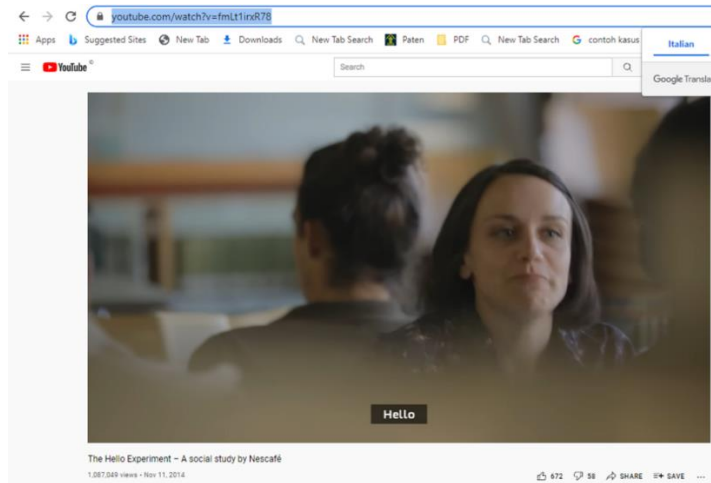


4. Video Demonstratif



5. Video marketing yang berbentuk eksperimen sosial promosi Nestle





<https://www.youtube.com/watch?v=fmLt1irxR78>

6. Video Tantangan



<https://www.youtube.com/watch?v=T4WpyRQ-Mqs>

METODE PENGABDIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada Komunitas UKM Sumsel Crafters ini dilakukan pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2021/2022 tepatnya mulai Bulan November 2022 sampai dengan Desember 2022 dilaksanakan dalam beberapa tahap terdiri dari: Tahap 1 (Persiapan) Pada tahap ini Tim Pengabdian melakukan survey, pengumpulan data, dan identifikasi masalah mitra, melakukan Focus Group Discussion (FGD) dengan mitra. Tahap 1 ini tim pengabdian juga mempersiapkan materi terkait konten marketing dalam bentuk e-modul.

Tahap 2 pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, dimana tim pengabdian melaksanakan pelatihan dan pendampingan tidak hanya secara offline tetapi juga secara online dalam grup.

Tahap 3 Evaluasi dan keberlanjutan program, di tahapan ini pelaksanaan kegiatan evaluasi oleh tim sendiri dan melihat apa saja kendala dan masalah yang muncul di lapangan. Kemudian dilakukan evaluasi apabila memang muncul kendala dan masalah untuk selanjutnya dicarikan solusi agar kegiatan tetap berlangsung dengan baik sesuai yang diharapkan.

REALISASI KEGIATAN

Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

1. **Pemaparan materi kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dihadiri oleh tim pengabdian dan mitra UKM Sumsel Crafters Palembang berkaitan tentang pembuatan konten marketing**



Gambar 1 : Pemaparan materi pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Tim Pengabdian kepada (UKM Sumsel Crafters Palembang)

Tahap pemaparan materi ini akan disampaikan mengenai definisi konten marketing, tujuan konten marketing, dan media yang digunakan untuk konten marketing.

2. **Mempraktikkan pembuatan konten marketing yang baik oleh tim Pengabdian dan mitra UKM Sumsel Crafters Palembang**

Pada tahap ini tim Pengabdian melakukan praktik pembuatan konten marketing yang baik dengan cara merencanakan konten marketing, cara mempersiapkan konten marketing, cara mengenali konten marketing, tips membuat konten video marketing yang menarik dan memberikan contoh beberapa konten video marketing yang menarik. Contoh penugasan praktik konten marketing disajikan pada gambar 2 berikut ini:



Gambar 2 : Penugasan praktik pembuatan konten marketing dari kerajinan tembaga dan kuningan



Gambar 3 : Tim Pengabdi melakukan praktik tentang cara pembuatan konten marketing yang menarik

3. Melakukan diskusi dan tanya jawab secara langsung tentang pembuatan konten marketing yang menarik dilakukan oleh tim Pengabdi kepada mitra (UKM Sumsel Cafters)



Gambar 4 : Tim Pengabdi melakukan diskusi dan tanya jawab dengan mitra dan Mitra melakukan praktik membuat konten marketing

Pada tahap ini tim Pengabdi melakukan diskusi dan tanya jawab tentang pembuatan konten marketing dan kapan saja waktu yang tepat untuk men-share hasil konten marketing. Berdasarkan hasil evaluasi melalui kuesioner terhadap 25 peserta didapatkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam pembuatan konten marketing sebesar 80%.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelatihan dan pendampingan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian berjalan dengan baik dan adanya kegiatan pengabdian ini dapat memberikan pengetahuan tentang pembuatan konten marketing yang menarik.
2. Peserta pengabdian telah dapat mempersiapkan konten yang baik walaupun masih sederhana.

3. Sebagai bahan evaluasi bagi Komunitas UKM Sumsel Crafters Palembang dalam meningkatkan omset penjualan dan membangun website bisnis yang lebih professional.

REFERENSI

- Gunelius, Susan, "30-Minute Social Media Marketing," in *McGraw-Hill Companies*, United States, 2011.
- Pulizzi, Joe, "Get Content Get Customers: Turn Prospects into Buyers with Content Marketing," in *McGraw-Hill*, New York, 2009.
- Yazdanfirad., & Kee, "The Review of Content Marketing as a New Trend in Marketing Practices," *International Journal of Management, Accounting and Economics*, vol. 2, no. 19, 2015.
- A. B. F. F. I. A. E. L. L. J. Junaidi, "Impact of Digital Marketing on the Growth of E-Services Sales," *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*, vol. 24, no. 1, pp. 1219-1229, 2020.

