



PKM Diversifikasi Produk dan Pemasaran Online Tailor di Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam Sebagai Upaya Revitalisasi Save Maninjau

Tri Kurniawati^{*)1}, Rose Rahmidani², Fauzan Aulia³, Rita Syofyan⁴, Sri Arita⁵

^{1,2,4,5}Departemen Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang

³Departemen Desain Komunikasi Visual, Fakultas Bahasa dan Sastra, Universitas Negeri Padang,

^{*)} Corresponding author, ✉ trikurniawati@fe.unp.ac.id

Diterima 23/11/2022;

Revisi 30/11/2022;

Publish 05/12/2022

Kata kunci: tailor, diversifikasi produk, pemasaran online

Abstrak

UMKM mendapatkan perhatian besar semenjak krisis moneter karena UMKM dapat bertahan dengan segala keterbatasan dan kemampuan yang dimilikinya. UMKM yang menjadi mitra dan sasaran program pengabdian pada masyarakat kali ini adalah Usaha Jahit Erna. Usaha Jahit Erna menjahit pakaian laki-laki dan perempuan seperti baju kurung, kemeja laki-laki dan baju seragam pesta pernikahan. Permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah minimnya pesanan terutama di masa pandemi sehingga pendapatan mitra menurun cukup signifikan. Mitra tidak memiliki pengetahuan dan skill yang memadai agar usahanya bisa bertahan bahkan berkembang. Mitra ingin membuat produk- produk yang bisa dipasarkan tanpa pesanan tapi masih ragu dan gamang untuk membuat produk sendiri. Ditambah lagi mitra belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam hal memasarkan produk. Apalagi ambil bagian dalam pemasaran online yang sedang trend saat ini, baik menggunakan media sosial maupun berbagai *marketplace* yang tersedia. Jadi bisa dikatakan produksi dan pemasaran adalah permasalahan utama yang dihadapi mitra untuk bisa bertahan pada kondisi pandemi dan urgen untuk diberikan solusi. Untuk mengatasi masalah mitra ini maka Tim PKM memberikan solusi dalam bentuk pelatihan dan pendampingan pada bidang produksi yaitu diversifikasi produk seperti peltihan membuat seprei,

taplak meja dan sarung bantal dan bidang pemasaran, Mitra dilatih agar mampu memasarkan produknya secara online baik di media sosial maupun marketplace dengan menggandeng narasumber dan fasilitator yang kompeten.



This is an open access article distributed under the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. ©2022 by author (s)

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Danau Maninjau merupakan salah satu kawasan danau yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat untuk budidaya ikan atau dikenal dengan Keramba Jaring Apung (KJA). Usaha budidaya ikan keramba ini pada awalnya lebih menjanjikan dibanding dengan usaha lain seperti bertani, karena usaha KJA menjanjikan pendapatan yang cukup tinggi. Hasil dari usaha keramba ini sudah dapat memenuhi kebutuhan pangan, papan, sandang serta dapat memperbaiki pendidikan anak-anaknya atau mampu menyekolahkan anaknya ke jenjang lebih tinggi. Akibatnya, permukaan Danau Maninjau semakin dipenuhi oleh KJA. Tercatat sudah ada 17.000 lebih KJA di Danau Maninjau. Walaupun sebenarnya danau ini hanya layak menampung sekitar 6.000 KJA saja [1].

Keberadaan KJA yang semakin banyak menimbulkan berbagai dampak, baik itu terhadap lingkungan maupun terhadap kualitas budidaya ikan itu sendiri. Semakin banyak terjadi tubo (semacam kejadian yang menyebabkan ikan mati) di danau Maninjau baik itu karena tubo belerang dari dalam danau ataupun tubo karena menurunnya kualitas air karena makin banyaknya residu pakan ikan termasuk ikan mati di dasar danau. Bencana tubo belerang biasanya terjadi selama tiga bulan yakni antara bulan Oktober sampai Desember. Kejadian ini membuat banyak ikan yang mati bahkan sampai ber ton-ton jumlahnya dan menimbulkan kerugian besar bagi para nelayan. Pemerintah sendiri sudah mulai memberikan perhatian pada keberadaan dan kerusakan yang terjadi di Danau Maninjau. Perlu dilakukan revitalisasi danau agar tidak terus mengalami kerusakan yang semakin parah. Termasuk mencari alternatif lain mata pencaharian masyarakat di sekitar danau agar tidak lagi sepenuhnya menggantungkan perekonomian mereka pada sektor perikanan khususnya KJA di Danau Maninjau. Program PKM yang diusulkan kali ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat di sekitar Danau Maninjau sekaligus membantu usaha pemerintah dalam program Save Maninjau [2].

Ada berbagai usaha lain yang dilakukan oleh masyarakat di sekitar danau seperti petani, pedagang, pengrajin bordir termasuk usaha jahit. Walaupun memang hasil yang mereka dapatkan lebih rendah jika dibandingkan dengan usaha KJA. Namun usaha-usaha lain ini jika dibina dan dikembangkan dengan baik sebetulnya juga memiliki potensi untuk bisa menjadi sumber ekonomi masyarakat yang menguntungkan. Terutama bagi para ibu rumah tangga. Pemberdayaan ibu rumah tangga dengan berbagai keterampilan bisa menjadi salah satu modal untuk menambah pendapatan keluarga.

Usulan PKM ini diawali dari adanya ajakan kerjasama dari Dinas Perindagkop UKM Kabupaten Agam. Kepala dinas menyurati dosen dari FE UNP untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat di kawasan sekitar Danau Maninjau dalam rangka program revitalisasi

Save Maninjau dan juga pemberdayaan UMKM disana. Dari hasil diskusi dengan Wali Nagari (setara kepala desa) di Nagari Sungai Batang, Kecamatan Tanjung Raya yang juga dihadiri oleh Kepala Dinas Perindagkop UKM Kabupaten Agam salah satu usaha yang potensial bisa dikembangkan adalah usaha tailor. Ada 12 usaha tailor di Nagari Sungai Batang dan kami diperkenalkan ke salah satu usaha masyarakat yang potensial untuk kami dampingi.



Gambar 1. Diskusi dengan Calon Mitra dihadiri oleh Kepala Dinas Perindagkop UKM Kabupaten Agam dan Wali Nagari Sungai Batang.

Dalam program PKM kali ini mitra tailor yang menjadi sasaran program adalah Usaha Jasa Jahit Erna. Selama ini Usaha Jahit Erna memproduksi (menjahit) pakaian laki-laki dan perempuan seperti baju kurung, kemeja laki-laki dan baju seragam pesta pernikahan. Namun Usaha Jahit Erna selama pandemi covid 19 terdampak cukup dalam. Tidak banyak orang yang menjahit baju bahkan penurunan pendapatan bisa mencapai 50%. Hal ini menurut diskusi dengan mitra terjadi karena penurunan perekonomian masyarakat yang tinggal di sekitar Usaha Jahit Erna ini. Saat ini Usaha Jahit Erna memiliki 6 orang karyawan. Mereka adalah karyawan yang bekerja dengan upah sesuai dengan jumlah pesanan yang dikerjakan. Artinya jika tidak ada jahitan maka karyawan tidak bekerja dan juga tidak mendapatkan penghasilan. Turunnya bisnis Usaha Jahit Erna memberikan efek kepada pemilik dan juga karyawan. Berdasarkan wawancara tanggal 30 Januari 2022 yang dilakukan dengan Ibu Erna, masyarakat yang memanfaatkan jasa mereka semakin sedikit, permintaan untuk menjahit seragam kantor, sekolah atau pesta mengalami penurunan yang sangat signifikan. Mungkin ini efek dari kebijakan bekerja dan belajar dari rumah.

Saat ini karyawan Ibu Erna merupakan karyawan lepas. Ibu Erna sendiri tidak menempatkan karyawan di rumahnya, namun karyawan mengerjakan jahitannya di rumah masing-masing. Tugas utama Ibu Erna adalah membuat pola dan menggunting. Sementara proses penjahitan bisa diserahkan kepada karyawan. Namun jika pesanan sedikit maka semua pekerjaan dikerjakan oleh Ibu Erna sendiri. Sejak 2 tahun karena menurunnya pesanan jahit, maka jahitan yang dikerjakan karyawan semakin sedikit bahkan terkadang ada karyawan yang tidak mengerjakan pesanan sama sekali.

Penurunan pendapatan Usaha Jahit Erna tentu perlu mendapatkan perhatian karena hal ini akan berdampak pada penurunan pendapatan dan kesejahteraan pemilik dan karyawan usaha ini. Namun, saat ini Ibu Erna sendiri belum mendapatkan solusi yang jelas untuk permasalahan yang dihadapinya. Ibu Erna hanya menunggu-nunggu jika ada pesanan yang masuk. Namun belum ada usaha aktif untuk menghidupkan kembali usahanya dan bertahan di saat pandemi ini.

Hal ini terjadi karena minimnya skill dan pengetahuan yang dimiliki oleh Ibu Erna. Ibu Erna sebetulnya punya keinginan untuk mengembangkan usahanya dengan menjahit produk lain seperti seprei, pakaian jadi dan produk lainnya yang siap untuk dipasarkan walaupun tanpa pesanan. Namun kembali terbentur pada rendahnya kemampuan memasarkan produk,

permodalan dankemampuan menjahit pakaian yang laku dan sesuai dengan selera pasar saat ini. Sampai saat ini Ibu Erna masih menjalankan usaha secara sederhana dan hanya bersifat menunggu jahitan yang masuk. Jika tidak ada dan apalagi ditambah dengan kondisi pandemi seperti saat ini, mereka seperti kehilangan strategi untuk bangkit dan bertahan. Padahal masih ada usaha lain yang bisa dilakukan seperti membuat produk jahitan yang laku dipasaran dan memasarkan produk secara online melalui berbagai media sosial. Skill awal yang dimiliki oleh Ibu Erna sebagai pemilik usaha dankaryawan yang telah terlatih menjahit sebetulnya sudah bisa menjadi modal dasar untuk terus mengembangkan usaha agar usaha jahit ini bisa terus hidup bahkan berkembang. Mitra perlu skill lebih lanjut untuk mengembangkan design atau model jahitan yang sesuai dengan trend yang ada pada saat ini dan menggunakan berbagai strategi pemasaran agar produknya bisa diterima oleh berbagai kalangan konsumen.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijelaskan, Usaha Jasa Jahit Erna membutuhkan bantuan atau perhatian untuk tetap dapat bertahan dan menjalankan usaha seperti sebelum terjadinya covid 19. Ada dua aspek yang akan diatasi melalui usulan PKM ini yaitu aspek produksi dan aspek pemasaran.

1.Pada aspek produksi Usaha Jasa Jahit Erna membutuhkan bantuan pelatihan dan pendampingan dalam membuat pakaian yang diterima pasar saat ini dan sesuai dengan trend dan selera pasar. Termasuk mencoba untuk memproduksi produk baru seperti seprei, taplak meja dan sarung bantal, hijab termasuk pakaian jadi dengan berbagai gaya dan model. Namun mitra belum memiliki skill yang mumpuni untuk ini. Tentu dibutuhkan solusi bagaimana caranya agar mereka mampu bertahan dan hal seperti apa yang harus mereka lakukan. Pada kondisi saat ini UMKM dituntut untuk untuk memanfaatkan teknologi dalam menjalankan usaha serta meningkatkan kreatifitas mereka untuk dapat menyesuaikan diri dengan kondisi dan permintaan pasar saat ini [3] [4].



Gambar 2. Contoh Tunik yang Mulai Diproduksi Usaha Jasa Jahit Erna

Berdasarkan contoh tunik produksi mitra di atas dapat kita nilai bahwa pemilihan motif atau model masih belum menyesuaikan dengan trend pakaian saat ini. Model pakaian masih tradisional atau tidak fashionable. Oleh sebab itu dalam kegiatan pengabdian ini akan diberikan pembinaan kepada mitra tentang diversifikasi produk, model pakaian yang kekinian dan pemilihan motif yang elegan sesuai selera masyarakat, sehingga produk mitra mampu bersaing di pasar.

2.Pada aspek pemasaran, mitra direncanakan juga akan dilatih tentang berbagai metode pemasaran baik offline maupun online agar usaha jahit ini bisa dikenal. Mitra akan diberikan pengetahuan dan keterampilan dalam melakukan promosi (iklan, diskon, dan mencari pelanggan untuk pesanan massal) untuk meningkatkan penjualan. Mitra juga akan dilatih agar

mampu memasarkan produknya secara online baik di media sosial maupun marketplace jika memungkinkan. Strategi pemasaran yang baik tentu akan menjadi salah satu kunci sukses keberhasilan dalam bisnis agar dapat meningkatkan penjualan dan menciptakan brand yang lekat di hati pelanggan termasuk bagi UMKM [5] [6] [7].

Selain terkait dengan penyelesaian permasalahan mitra kegiatan PKM ini juga bertujuan untuk mendukung pencapaian IKU UNP diantaranya: 1) mahasiswa mendapat pengalaman di luar kampus khususnya kegiatan pengabdian masyarakat yang dapat dikonversi setara dengan maksimal 20 sks, 2) IKU 3 dosen berkegiatan di luar kampus khusus menjadi pelatih dan fasilitator masyarakat di Maninjau Kecamatan Tanjung Raya untuk pembinaan koperasi dan 3) IKU 5 hasil kerja dosen digunakan oleh masyarakat berupa berbagai teknologi yang nanti dapat dimanfaatkan oleh mitra.

Solusi dan Target

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh Usaha Jasa Jahit Erna dijelaskan seperti di bawah ini:

1. Tim PKM akan memberikan pelatihan dan pendampingan bagi Usaha Jasa Jahit Erna tentang diversifikasi produk. Mitra akan dilatih dan diperkenalkan dengan trend atau model fashion saat ini. Mitra juga akan dilatih untuk menjahit produk alternatif seperti seprei, daster dan masker dan produk lain yang sesuai dengan kebutuhan dan selera masyarakat. Pelatihan ini akan diberikan oleh para dosen dari Program Studi Tata Busana UNP dan juga beberapa desainer terkenal di Kota Padang yang akan diundang berkolaborasi sebagai narasumber dan pendamping. Namun memang karena keterbatasan SDM yang dimiliki Tim belum bisa mendapatkan anggota dari Dosen Tata Busana UNP karena limit keanggotaan di usulan PKM. Namun dosen-dosen ini tetap bisa diikutsertakan sebagai narasumber dan pendamping disamping juga para desainer yang sudah berpengalaman.
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran termasuk berbagai strategi promosi dan juga memanfaatkan teknologi, media sosial dan market place yang tersedia dan bisa diakses oleh masyarakat umum. Pelatihan dan pendampingan ini akan dilakukan oleh narasumber yang ahli dalam bidang pemasaran. Tim juga melibatkan dosen dari Program Studi Desain Komunikasi Visual untuk bisa menghasilkan media promosi termasuk foto produk yang indah dan menarik agar dapat dijadikan sebagai alat promosi saat mitra melakukan promosi dan penjualan secara online.

Target Luaran

Sejalan dengan panduan tujuan Program Kemitraan Masyarakat adalah untuk:

1. Membentuk/mengembangkan sekelompok masyarakat yang mandiri secara ekonomi dan sosial,
2. Membantu menciptakan ketenteraman dan kenyamanan dalam hidup bermasyarakat dan
3. Meningkatkan keterampilan berpikir, membaca dan menulis atau keterampilan lain yang dibutuhkan.

Sementara luaran yang terkait dengan mitra berupa peningkatan level keberdayaan mitra secara kuantitatif dan kualitatif sesuai permasalahan yang dihadapi yaitu:

1. Peningkatan kualitas produk dan diversifikasi produk Usaha Jahit Erna, Mitra memiliki pengetahuan dan keterampilan design model baju yang sesuai dengan selera masyarakat dan bisa menghasilkan minimal 5 produk baru yang bisa dipasarkan walaupun tanpa pesanan,

2. Usaha Jasa Jahit Erna memiliki akun di sosial media atau marketplace yang dapat membantu dalam memasarkan jasa atau produk secara onlinedan menjangkau masyarakat yang lebih luas,
3. Peningkatan omzet Usaha Jasa Jahit minimal 50%.

METODE PELAKSANAAN

Tempat dan Waktu

Kegiatan pelatihan dilakukan di Nagari Sungai Batang, Kecamatan Tanjung Raya, Kabupaten Agam Sumatera Barat dan di Kantor Dinas Koperasi Dinas Koperasi UMKM Perindag Kabupaten Agam. Waktu pelaksanaan kegiatan yaitu dari Bulan Juni sampai Agustus 2022.

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran pada kegiatan ini adalah Usaha Jasa Jahit Erna

Metode Pengabdian

Metode yang digunakan dalam pelatihan ceramah, diskusi, tanya jawab dan praktek

Indikator Keberhasilan

Indikator Keberhasilan dari kegiatan ini adalah mitra mampu menciptakan minimal 5 jenis produk baru yang bisa dipasarkan baik offline maupun online (seprei, daster, taplak meja danbantal kursi, cover alat- alat rumah tangga dan lainnya), mitra memiliki foto/video produk yang menarik untuk promosi online, mampu membuat promosi online di media sosial dan menyertakan caption atau deskripsi produk termasuk tagline bisnisnya , mampu melakukan penjualan online dan memiliki keterampilan untuk pengelolaan transaksi dalam pemasaran online.

Metode Evaluasi

Untuk mengetahui sejauhmana tujuan dapat dicapai maka diadakan evaluasi. Evaluasi dilakukan dalam tiga tahap yang meliputi evaluasi persiapan, evaluasi proses dan evaluasi hasil. Rancangan evaluasi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1.Evaluasi input, dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab untuk mengetahui sejauhmana pemahaman awal peserta terkait dengan pelatihan yang akan dilakukan.
- 2.Selama proses, dilakukan dengan cara melihat keterlibatan, antusias, motivasi dan kreativitas peserta mengikuti kegiatan. Hal ini penting dilakukan untuk mengevaluasi keberhasilan program/kegiatan melalui diskusi dan angket.
- 3.Pada akhir proses dilakukan kegiatan evaluasi terhadap kegiatan pelatihan yang diikuti peserta. Selain itu juga diberikan angket kepada peserta pelatihan untuk mengetahui motivasi peserta untuk mengikuti pelatihan. Setelah kegiatan ini dilaksanakan, maka keberlanjutan program ini dapat diteruskan oleh peserta pelatihan serta pengetahuan dan keterampilannya dapat ditularkan kepada pemuda pemudi di daerah setempat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman UMKM Tailor tentang keberagaman produk yang bisa mereka produksi selain menjahit pakaian dan pentingnya mengadopsi teknologi digital dalam menjalankan usaha seperti melakukan pemasaran online, kegiatan pelatihan ini dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengembangan usaha agar mampu bersaing dan tetap bertahan dalam kemajuan dan perkembangan zaman, melalui kegiatan pengabdiam masyarakat ini UMKM Jasa Jahit dapat melakukan diversifikasi

produk seperti menjahit produk lain seperti seprei, pakaian jadi dan produk lainnya yang siap untuk dipasarkan walaupun tanpa pesanan, dan juga memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada UMKM jasa jahit untuk dapat melakukan promosi secara online melalui social media seperti facebook dan Instagram, serta UMKM difasilitasi untuk mempunyai akun di marketplace seperti Shopee dan Lazada.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimulai pada tanggal 16 Juli 2022 bertempat di Gedung Dakwah Jorong Tanjung Sani Nagari Sungai Batang, Maninjau, Kabupaten Agam. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dibuka oleh Bupati Kabupaten Agam, dan dihadiri oleh Kepala Diskoperindag Kabupaten Agam. Dalam sambutannya Bapak Bupati mengharapkan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan dengan baik sesuai dengan arahan yang diberikan oleh tim pengabdian, sehingga nantinya masyarakat dapat memperoleh manfaat berupa peningkatan pemahaman dan tentunya nanti UMKM Jasa Jahit akan mampu berkembang dan menjadi salah satu usaha yang diandalkan oleh masyarakat sebagai sumber pendapatan di Nagari Sungai Batang Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam. Dalam acara pembukaan ini ketua pengabdian Ibu Tri Kurniawati, M.Pd menyampaikan bahwa tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman UMKM Tailor tentang keberagaman produk yang bisa mereka produksi selain menjahit pakaian seperti menjahit seprei dan produk lainnya yang siap untuk dipasarkan tanpa pesanan serta pentingnya mitra pengabdian mengadopsi teknologi digital. Pelaku usaha tailor di Nagari Sungai Batang akan dilatih juga agar mampu melakukan pemasaran Online sehingga pelatihan ini dapat dijadikan acuan dalam pengembangan usaha agar mampu bersaing. Dokumentasi kegiatan pelatihan ini dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 3: Pembukaan acara pengabdian masyarakat oleh Bapak Bupati Agam dan Laporan dari Ketua PKM.

Setelah acara pembukaan, kegiatan pengabdian dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan kepada mitra dengan materi tentang diversifikasi produk yang disampaikan oleh Ibu Erma yang merupakan pengusaha Seprei di Kota Bukittinggi dan produk jahit lainnya. Pada pelatihan ini mitra langsung mempraktekkan pembuatan seprei di bawah bimbingan Ibu Erma. Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk kegiatan pembuatan seprei ini di siapkan oleh tim pelaksana program PKM, sedangkan mesin jahit disiapkan oleh mitra pengabdian.



Gambar 4. Pelatihan diversifikasi Usaha Jasa Jahit (membuat seprei)

Program berikutnya dilaksanakan tanggal 13 Agustus 2022 yaitu pelatihan pemasaran online. Materi disampaikan oleh Bapak Fauzan Aulia, S.Ds M.Sn yang merupakan dosen Desain Komunikasi Visual dari Universitas Negeri Padang dan juga di bantu oleh 2 orang mahasiswa pendampingnya. Kegiatan ini merupakan permintaan mitra yang ingin menambah jaringan penjualan secara online sesuai dengan trend saat ini. Kegiatan ini dilaksanakan di aula Kantor Dinas Perindagkop Agam dengan difasilitasi oleh Kepala Dinas mengingat di kantor ini tersedia jaringan internet wifi yang memadai. Materi pada kegiatan ini adalah penjelasan terkait konsep dasar pemasaran online, pembuatan foto produk yang menarik dan video produk serta juga membuat akun di marketplace termasuk pemanfaatan berbagai media sosial untuk mendorong pemasaran produk secara online. Selanjutnya mitra diminta melakukan praktek untuk membuat akun sendiri di marketplace Shope dan Instagram sebagai sarana mempromosikan produk jahitannya.



Gambar 5. Kegiatan Pelatihan Promosi dan Pemasaran Online

Secara umum, pelaksanaan kegiatan pelatihan ini berjalan dengan baik dan lancar. Hal ini diketahui dari antusiasme yang ditunjukkan oleh mitra karena mendapatkan pengetahuan dan keterampilan baru dalam hal diversifikasi produk membuat seprei, promosi dan pemasaran online walaupun ada sedikit kendala yang ditemui. Melalui kegiatan ini diharapkan mitra bisa meningkatkan omzet penjualannya.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat “PKM Diversifikasi Produk Dan Pemasaran Online Tailor Di Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam Sebagai Upaya Revitalisasi Save Maninjau ” sudah terlaksana dengan baik serta mampu memberikan manfaat bagi Usaha Jasa Jahit Erna. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini memberikan keterampilan baru pada UMKM Usaha Jahit Erna dalam melakukan diversifikasi produknya membuat seprei. Sehingga UMKM Jasa Jahit Erna akan mampu berkembang dan menjadi salah satu usaha yang diandalkan oleh masyarakat sebagai sumber pendapatan di Nagari Sungai Batang Kecamatan Tanjung Raya Kabupaten Agam. Dengan keterampilan baru ini diharapkan, masyarakat sekitar Danau Maninjau tidak lagi menggantungkan kehidupannya kepada usaha Keramba Jaring Apung. Mitra juga telah memiliki media promosi untuk produk dan jasa yang mereka hasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

Liputan 6. Danau Maninjau 'Cantik dari Luar, Busuk di Dalam', Apa Solusinya?. 2020. Diakses dari <https://www.liputan6.com/regional/read/4333115/danau-maninjau-cantik-dari-luar-busuk-di-dalam-apa-solusinya> tanggal 2 Februari 2022

Perda Nomor 5 tahun 2014 Kabupaten Agam tentang Pengelolaan Kelestarian Kawasan Danau Maninjau

Adriani, L. R., & Prasetya, I. Profil konsumen di Indonesia untuk Online Shop Produk Fashion. 2017 Laporan Penelitian.

Dewi, Clarissa Mia (2020) Pemanfaatan Teknologi Bagi UMKM Selama Covid-19. Jurnal Mozaik. Vol XII Edisi 2 Desember 2020

UMKM Indonesia. UMKM didorong Melek Digital dan Kuasai Marketplace. 2019. Diakses dari <https://news.detik.com/adv-nhl-detikcom/d-4638055/umkm--didorong-melek-digital-dan-kuasai-marketplace> tanggal 15 Juli 2020

Purwana, Dedi, Rahmi, Aditya Sandy (2017), Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM) Vol 1 No. 1 Juli 2017

Kannan, P.K & Hongshuang, L. (2016) Digital Marketing: A Framework Review and Reasearch Agenda. International Journal of Reasearch in Marketing.