

Handmade Bordir Sebagai Produk Unggulan Di Kota Probolinggo

Rachma Y¹, Mohammad Dullah ^{*2}, Zaenullah³

¹Universitas Wisnuwardhana Malang

²Universitas Wisnuwardhana Malang

³Universitas Wisnuwardhana Malang

*e-mail: dulanoh@gmail.com

Abstrak

Salah satu sektor industri yang menjadi unggulan adalah produk tangan (handmade) berupa kerajinan Bordir dimana pada awalnya di Kota Probolinggo terdapat sentra Industri Bordir akan tetapi setelah terjadi krisis moneter terjadi di Indonesia sejak tahun 1998 banyak pengrajin tidak bisa bertahan karena tingginya bahan baku dan sedikitnya pembeli serta ketidakmampuan pengrajin untuk menjangkau pasar lain sehingga tinggal beberapa saja yang masih eksis sampai saat ini. Tujuan kegiatan ini adalah memperbaiki manajemen mitra. Mitra Kegiatan PPPUD ini adalah Rizza Bordir. Metode kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan menggunakan metode *Model Participatory Rural Appraisal (PRA)*, *Model Community development*, melalui Pendekatan Persuasif dan Edukatif. Hasil kegiatan ini menyimpulkan bahwa : Memecahkan masalah keuangan yang dialami oleh mitra adalah dengan membuatkan software perangkat lunak, Penciptaan pasar baru melalui media *Online* berupa *Website*, *Youtube*, dan *Medsos* dilakukan dengan cara Mereupload kembali file dan gambar-gambar pada *IG*, *Facebook*, Memperbarui tampilan *Youtube* dan mulai mencari subscribe dengan cara mempromosikannya melalui group *WA* dan *Facebook*, dan memberikan hastage *#RizzabordirProbolinggo* sehingga media mulai mengenal *Rizza Bordir* dan dapat dibaca oleh *Google.com* dan pengembangan usaha an peningkatan omset

Kata kunci: *Rizza Bordir, Handmade, E-Commerce*

Abstract

One of the leading industrial sectors is handmade products in the form of embroidery crafts where initially in the city of Probolinggo there was an embroidery industry center, but after the monetary crisis occurred in Indonesia since 1998 many craftsmen could not survive due to high raw materials and few buyers. as well as the inability of the craftsmen to reach other markets, leaving only a few that are still around today. The purpose of this activity is to improve partner management. PPPUD activity partner is Rizza Embroidery. The method of this service activity is carried out using the Participatory Rural Appraisal (PRA) Model, Community Development Model, through Persuasive and Educational Approaches. The results of this activity conclude that: Solving financial problems experienced by partners is by making software software, Creating new markets through online media in the form of websites, YouTube and social media is done by re-uploading files and images on IG, Facebook, updating the display Youtube and start looking for subscribes by promoting it through the WA and Facebook groups, and providing the hashtag #RizzabordirProbolinggo so that the media starts to get to know Rizza Embroidery and can be read by Google.com and business development and increased turnover

Keywords: *Embroidery, Handmade, E-Commerce*

PENDAHULUAN

Kerajinan bordir dilihat dari sejarah perkembangannya dari dulu sampai sekarang memiliki nilai histori yang panjang, tentu saja disetiap negara memiliki catatan sejarah masing-masing. Jika dilihat dari pengertian Bahasa kata “bordir” dalam bahasa Inggris adalah *embroidery (im-broide)* yang memiliki arti sulaman Kerajinan hias ini sangat sederhana, menggunakan alat berupa jarum dan benang, kedua alat ini diaplikasikan dengan cara menusukkan pada kain, lalu bermunculan berbagai istilah jenis tusuk, sehingga pada akhirnya sering disebut dengan istilah sulam.

Kerajinan bordir di Indonesia banyak diyakini berasal dari pedagang Cina India yang banyak melakukan transaksi jual beli di Indonesia, pada saat itulah para pedagang ini mulai memperkenalkan kerajinan bordir beserta tekniknya. Teknik bordir hanya digunakan sebagai hiasan baju kerajaan dan para kaum ningrat. Seiring berjalannya waktu kerajinan bordir tidak hanya digunakan sebagai penghias baju kerajaan, melainkan diaplikasikan pada pakaian dan benda dengan berbagai motif hias varian, bahkan saat ini sudah ada perpaduan

antara seni batik dengan bordir (batik border) (Hery Suhersono, 2016)

Kota Probolinggo berdasarkan karakteristik daerah ± 60% mata pencaharian penduduk bekerja di sektor pertanian, sedangkan untuk daerah perkotaan sebagian penduduknya bermata pencaharian sebagai pekerja Swasta dan Pegawai Negeri. Salah satu sektor industri yang menjadi unggulan adalah kerajinan Bordir (Perwali No. 39 Tahun 2019) dimana pada awalnya di Kota Probolinggo terdapat sentra Industri Bordir akan tetapi setelah terjadi krisis moneter terjadi di Indonesia sejak tahun 1998 banyak pengrajin tidak bisa bertahan karena tingginya bahan baku dan sedikitnya pembeli serta ketidakmampuan pengrajin untuk menjangkau pasar lain. Perkembangan usaha bordir di Kota Probolinggo tersebar di 5 Kecamatan, yaitu Kecamatan Kanigaran, Wonoasih, Mayangan, Kedopok dan Kademangan. Fakta yang ada, menunjukkan bahwa usaha bordir di Kota Probolinggo dapat dikategorikan sebagai perusahaan perorangan karena bentuk usahanya kecil, kegiatan bisnisnya menjadi milik serta tanggungan dari pemiliknya secara pribadi dan kecenderungan usaha bordir dikelola oleh keluarga (Ilmiah, 2018)

Berdasarkan observasi awal dengan mitra, diketahui bahwa di Kota Probolinggo saat ini masih ada tujuh usaha bordir yang tetap eksis, sebagai berikut

Tabel 1. Data Usaha Bordir Kota Probolinggo

No	Nama Usaha	Jenis	Pemilik	Bentuk Usaha	Kecamatan
1	Towila Bordir	Bordir	Hj. Towila	UD	Wonoasih
2	NSP Collection	Bordir	Purwati ningsih	Perorangan	Kanigaran
3	PD. Sojera Swajaya	Bordir	Ramesh Jethanan	UD	Kanigaran
4	Rizza Bordir	Bordir	Afiva Toenisaa	CV	Kanigaran
5	Kecubung	Bordir	Siti Fatimah	Perorangan	Kanigaran
6	UD Dhea Bordir	Bordir Batik	A Hasan Saleh	CV	Wonoasih
7	Sari Dewi	Bordir	Dewi Ana Maria	Perorangan	Kanigaran

Sumber: Ilmiah, 2015 dan diolah, 2019

Pengrajin Bordir di Kecamatan Probolinggo banyak yang mengalihkan kegiatan usahanya kepada kerajinan batik dengan label Mangga dan Anggur (Manggur), pengalihan jenis usaha ini dikarenakan tingginya harga bahan baku, proses produksi yang harus di dukung oleh keahlian khusus berupa ketelitian dan kesabaran dan kurangnya minat konsumen terhadap kerajinan bordir karena tingginya harga yang ditawarkan.

Kemajuan teknologi yang sudah merambah kepada semua bidang termasuk kerajinan bordir, dimana saat ini banyak sekali ditemukan di pasar kerajinan bordir hasil karya teknologi yang lebih murah dan variatif menjadi tantangan luar biasa bagi pengrajin bordir *handmade* di Kabupaten Probolinggo. Era kemajuan teknologi ini secara kultural bangsa Indonesia sebagai konsumen utama tidak memiliki nilai tawar yang tinggi terhadap produk hasil *handmade* sehingga dianggap terlalu mahal, kurang *fashionable* dan sebagainya (Hadi & Ardhi Khairi, 2020)

Usaha bordir ini jika dilihat dari potensi

berkembangan dan jenis usaha yang dikelola oleh perorangan ataupun CV di Kota Probolinggo memiliki potensi kemitraan yang nantinya akan ikut menunjang keberlangsungan usaha tersebut, sebagai berikut :



Gambar 1 : Potensi Kemitraan Kerajinan Bordir

Salah satu pengrajin Industri Bordir yang masih ada saat ini adalah Rizza Bordir yang telah berdiri sejak 1989. Industri ini hanya membuat dan melayani pembuatan busana pria dan wanita dan kebaya untuk pengantin, seiring dengan perkembangan teknologi banyak produk sejenis yang telah mengandalkan teknologi dalam pembuatannya sehingga produk *handmade* banyak ditinggal karena

dianggap telah kuno dan kurang produktif, selain itu harga yang ditawarkan lebih mahal ketimbang buatan pabrik, akan tetapi justru dari situ produk-produk buatan Rizza Bordir ini menjadi daya tarik tersendiri dan banyak peminatnya dari luar daerah dan mancanegara.

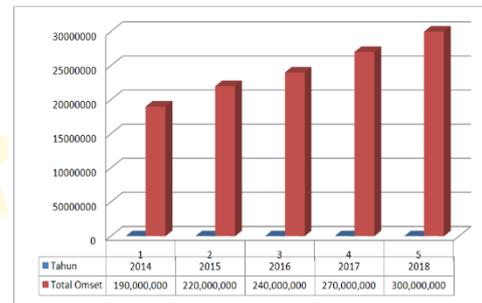
GAMBARAN UMUM MASYARAKAT, PERMASALAHAN DAN SOLUSI SASARAN

Mitra dalam kegiatan PPPUD ini adalah Rizza Bordir (NPWP: 01.915.468.1-625.000) yang beralamatkan di Jalan Raya Soekarno Hatta No. 305 Probolinggo.

Usaha kerajinan bordir "Rizza" telah berdiri sejak tahun 1989 didirikan oleh ibu Afiva Toenisaa. Kerajinan produk yang dihasilkan sebagian besar berupa produk *fashion* dan *home decoration*. Dalam menjalankan usaha, beliau selalu mempertahankan mutu produk yang bagus, otentik dan khas. Sebagian besar pasar Rizza bordir berasal dari dalam negeri, terutama di pulau Jawa dan Jakarta.

Model Distribusi/pemasaran yang dilakukan adalah dengan menggunakan *direct selling* (penjualan langsung) melalui galeri yang dibuka setiap hari, bisa juga dengan melakukan pemesanan. Rizza Bordir mengembangkan model pemasaran dengan menggunakan media online berupa blog dengan alamat *rizzabordir.weebly.com* dan Instagram.

Sedangkan untuk bahan baku mereka membelinya dari Jakarta, Surabaya, Malang dan untuk kain katun secara khusus mendatangkan dari Solo.



Gambar 2 Jumlah Peningkatan Omset 5 Tahun Terakhir

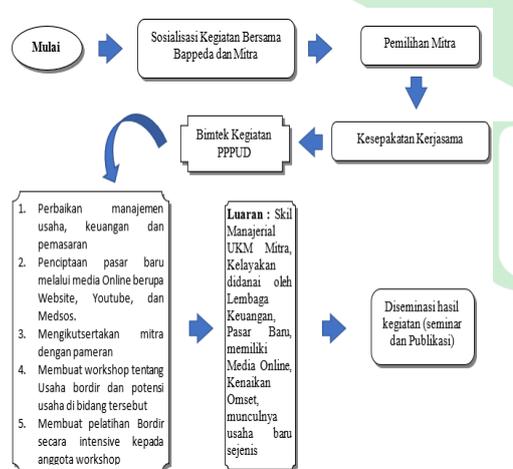
Berdasarkan beberapa permasalahan yang dialami oleh mitra, maka pada Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD) ini pada tahun pertama berfokus kepada permasalahan-permasalahan pokok yang akan diselesaikan, yaitu :

1. Perbaikan manajemen usaha, keuangan dan pemasaran melalui pelatihan dan pendampingan
2. Penciptaan pasar baru melalui media *Online* berupa *Website*, *Youtube*, dan *Medsos*.
3. Mengikutsertakan mitra dengan pameran
4. Membuat workshop tentang Usaha bordir dan potensi usaha di bidang tersebut
5. Membuat pelatihan bordir secara *intensive* kepada anggota workshop

METODE

Untuk mencapai tujuan kegiatan Pengabdian akan dilakukan melalui beberapa pendekatan, antara lain:

1. *Model Participatory Rural Appraisal* (PRA) yang menekankan keterlibatan mitra dalam keseluruhan kegiatan mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program kegiatan.
2. *Model Community development* yaitu pendekatan yang melibatkan Mitra secara langsung sebagai subyek dan obyek pelaksanaan kegiatan PPPUD.
3. Pendekatan Persuasif yaitu bersifat himbauan dan dukungan tanpa unsur paksaan bagi masyarakat untuk berperan aktif dalam kegiatan ini.
4. *Edukatif* yaitu pendekatan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan sebagai sarana transfer ilmu pengetahuan dan pendidikan untuk pemberdayaan masyarakat secara umum dan khususnya mitra kegiatan pengabdian (Fitrawaty et al., 2018)



Gambar 3 Diagram Alir Kegiatan Pengabdian Tahun Pertama

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Kegiatan Perbaikan manajemen usaha, keuangan dan pemasaran

Manajemen Usaha

Kegiatan ini meliputi Manajemen Sumber Daya Manusia dan manajemen produksi yang meliputi keuangan, perencanaan produksi, kerjasama, pengarahan terhadap karyawan, koordinasi yang baik dan sistem pengendalian. (Ardianto, 2011)

Kegiatan manajemen sumber daya manusia yang dilakukan adalah dengan cara melakukan pelatihan dan pembinaan sebelum mereka diangkat sebagai karyawan, kemudian dilakukan evaluasi secara mendalam tentang hasil kerja mereka, berikutnya calon karyawan tersebut diangkat sesuai dengan bidang yang dikuasi. Melalui kegiatan PPPUD dilakukanlah kegiatan pelatihan dan Pendampingan terhadap mitra sehingga dari sisi manajemen SDM, produksi termasuk manajemen keuangan tertata dengan baik. Hal ini dikarenakan pendampingan merupakan model pendekatan yang mampu mengubah perilaku (Masita, Elly Dwi, 2018)



Gambar 4 Kegiatan

Kegiatan pelatihan juga dilakukan terhadap kelompok pengrajin bordir dan batik di Kota Probolinggo, hal ini merupakan langkah awal kita untuk mempersiapkan pembentukan sentra industri bordir. Hasil pendampingan dan pelatihan ini mitra diarahkan untuk memiliki catatan kegiatan perencanaan produksi secara terpisah pemesanan dan target diproduksi menjadi tertata dengan baik dan dibuatlah papan pengumuman yang berfungsi untuk memberikan informasi terhadap karyawan dan mitra agar supaya target dapat terlaksana sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan.

Keuangan

Pada kegiatan ini mitra secara berkala melakukan kegiatan meeting bersama yang membahas tentang bagaimana kondisi keuangan saat ini dan bagaimana pengelolaannya. Pengabdian melakukan pendekatan secara baik dan hati-hati, karena selama ini Rizza bordir menggunakan metode keuangan secara tertutup.

Kegiatan ini dimulai dengan cara identifikasi permasalahan mitra seputar manajemen keuangan, yang kemudian dilakukan analisa mendalam bersama dengan mitra dan bagaimana cara pemecahannya dengan membuat *software* perangkat lunak yang membantu mitra untuk melakukan pelaporan dan pencatatan keuangannya secara mandiri oleh mitra dengan bantuan alat tersebut.



Pembukuan,
Catatan Keuangan
Harian, Hutang
Piutang
PT Beegroup Financial Indonesia

Gambar 5. Aplikasi Pembukuan Keuangan berbasis Android

Penggunaan *software* laporan keuangan ini dibantu oleh program aplikasi buku kas android sehingga mitra dengan sangat mudah mengontrol keuangannya dengan baik tanpa harus membuka laptop atau buku manual. Selanjutnya dilakukan evaluasi tentang bagaimana mitra saat menggunakan perangkat tersebut, apakah membantu dan memberikan solusi atas permasalahan pencatatan keuangan yang selama ini terjadi atau tidak. Dari serangkaian wawancara dan evaluasi dengan mitra didapat bahwa mitra sangat terbantuan dengan perangkat tersebut.

Kegiatan pendampingan secara berkala ini sangat membantu mitra, seperti yang disampaikan oleh Ibu Yunan, bahwa :

“...ia mas, kegiatan yang panjenengan lakukan di sini sangat membantu kami dalam penjualan dan perbaikan manajemen, terutama manajemen keuangan dan bagaimana caranya memperbaiki kinerja para karyawan serta pengalokasian pendanaan untuk mengelola pesanan sehingga mereka (konsumen) puas dan melakukan pemesanan ulang”

Manfaat yang dirasakan mitra ini merupakan apresiasi dari berbagai kegiatan pengabdian, meskipun pada akhirnya seluruh kegiatan dan usaha yang dilakukan nantinya dapat memberikan

kontribusi berupa peningkatan omset atau paling tidak pendapatannya tidak berkurang meskipun terkendala dengan adanya wabah *Covid 19* ini.

Pemasaran

Salah satu keunggulan yang perlu di tampilkan oleh Rizza Bordir adalah bahwa produk hasil mereka masih menggunakan cara manual (*handmade*) dimana produk hasil manual memiliki beberapa keunggulan ketimbang produk hasil bordir otomatis (komputer) salah satunya adalah memiliki tingkat kerapian yang tinggi, hasilnya kuat, memiliki permukaan yang halus dan bervolume sehingga meskipun sudah banyak produk Hasil Bordir komputer akan tetapi produk *handmade* ini tetap mampu bertahan. Model pemasaran yang dilakukan dan diusahakan bersama mitra untuk mendapatkan pelanggan baru adalah dengan menggunakan dan memaksimalkan media *online*. Karena dengan model tersebut dapat meningkatkan daya tarik konsumen (Rahmidani et al., 2019)

2. Penciptaan pasar baru melalui media Online berupa Website, Youtube, dan Medsos.

Media online berupa *Website, YouTube* dan sosial saat ini merupakan alat pemasaran yang mampu menjangkau semua lapisan masyarakat dari kalangan bawah, menengah sampai atas. Media sosial sering juga disebut jejaring sosial

media melalui aplikasi berbasis internet yang memberikan informasi tentang pribadi *user* dalam suatu komunitas atau kelompok dan memungkinkan mereka untuk saling tukar informasi, berhubungan satu dengan lainnya melalui tulisan atau foto, media ini merupakan wadah yang paling umum dilakukan oleh masyarakat Indonesia bahkan dunia (Fitrawaty et al., 2018; Kaplan & Haenlein, 2010; Rahmidani et al., 2019)

Kegiatan pendampingan dan penyuluhan tentang bagaimana memiliki strategi pemasaran digital yang tepat di era industri 4.0 serta memberikan pelatihan dan praktik secara langsung kepada mitra sangat diperlukan, tidak hanya itu, konsumen yang pada awalnya diharuskan untuk datang langsung ke toko tidak perlu lagi keluar dan dapat melakukan pemesanan melalui HP mereka masing-masing sehingga keberlangsungan kegiatan program pengabdian dapat terjaga dan pada akhirnya mitra mampu meningkatkan omset penjualannya melalui media internet (Hadi & Ardhi Khairi, 2020; Swastha, Basu, 2014).

Kegiatan yang dilakukan oleh TIM PPPUD bersama Rizza Bordir untuk memperbaiki marketing digital adalah :

- 1) Menunjuk admin untuk mengurus kegiatan promosi *online* sehingga pelayanan terhadap konsumen atau calon konsumen menjadi lebih baik.

- 2) Re-upload file dan gambar-gambar pada IG, Facebook
- 3) Memperbarui tampilan Youtube dan mulai mencari Subscribe dengan cara mempromosikannya melalui group WA dan Facebook
- 4) Memberikan Hastage #Rizzabordir Probolinggo sehingga media mulai mengenal Rizza Bordir dan dapat dibaca oleh Google.com

Follower dan Subscriber itu penting sekali karena semakin banyak Follower maka semakin banyak pula orang yang secara sadar melihat postingan kita, sehingga secara berkala akan melakukan review dan mengikuti postingan kita, pada akhirnya ketika mereka membutuhkan produk baik itu berupa baju, kain, dan produk lain berbahan dasar kain bordir maka pilihan pertama mereka adalah Rizza Bordir. Kegiatan online marketing ini bisa jadi merupakan bagian dari bonus dari profit yang biasa mereka dapatkan dari penjualan offline sehingga diharapkan ketika pasar online sudah dapat dijangkau tidak melepas Pasar Offline yang telah biasa di dapat Oleh Rizza Bordir, hal ini sependapat oleh apa yang disampaikan oleh (Susanti et al., 2020) melalui pelatihan digital marketing yang disampaikan oleh : Aneu yang menyarankan, para perajin bordir dan kelompok menjadikan media digital sebagai bonus dari profit yang biasa diperoleh melalui penjualan online

sehingga tidak berarti meninggalkan yang offline. Ketika membuat produk, sesuaikan dengan selera pasar, bukan dengan selera kita. Syarat utama digital marketing adalah membuat website (Yanuarmi, 2015). Adapun materi yang diberikan kepada peserta pelatihan adalah "Online Marketing".

3. Mengikutsertakan mitra dengan pameran

Rizza Bordir merupakan salah satu dari beberapa usaha bordir yang sudah banyak di kenal di Probolinggo, akan tetapi perlu adanya usaha mengenalan kembali kepada masyarakat di lingkungan sekitar, salah satu caranya adalah dengan melakukan pameran secara berkala. Kegiatan pameran ini telah direncanakan dengan maksimal, akan tetapi sebagian dari kegiatan ini terkendala karena adanya zona merah yang diberlakukan oleh pemerintah terkait dengan adanya wabah covid 19. Selanjutnya tim dan Rizza bordir merencanakan kegiatan pameran ini dengan skala lokal melalui mall dan toko yang masih buka, baik di Probolinggo dan atau kota sekitar seperti Pasuruan, Jember dan Kota Malang.

Pada kegiatan JAtim Fair pada tanggal 20-24 Oktober 2020 untuk UMKM Rizza Bordir menjadi peserta pameran dengan menggandeng Basuki Lacasa yang bergerak dibidang furnitur sehingga handmade bordir Rizza masuk sebagai

pelengkap untuk mempercantik dan menambah daya tarik pengunjung.

Bantuan Alat

1. Bantuan alat yang diberikan kepada mitra berupa mesin obras dan mesin jahit dua sisi, yang nantinya alat-alat tersebut akan dibuat sebagai bagian dari peremajaan mesin yang sudah lama yang sudah ada dan kemudian membuka usaha baru berupa usaha jahit yang nantinya akan dikelola secara profesional sebagai bagian dari Rizza Bordir untuk melakukan aktifitas seperti jahit baju, kemeja, mukena dan lain sebagainya sehingga usaha baru ini berfokus kepada produk pasca bordir kain yang telah di buat sebelumnya.
2. Perbaiki akrilik banner di depan toko Rizza Bordir sehingga pengguna jalan yang lewat menjadi tertarik dan memberikan kesan elegan pada tampilannya.
3. Perangkat Lunak (*E-commerce*)
E-commerce memiliki perspektif antara lain : Perspektif komunikasi, dimana pengiriman barang, layanan, informasi atau pembayaran dilakukan melalui perangkat lunak yang terkoneksi dengan internet melalui seperangkat komputer atau laptop dan sebagainya yang memungkinkan orang atau konsumen dan mitra melakukan transaksi secara langsung ataupun tidak langsung. Perspektif

proses bisnis, program berbasis perangkat lunak ini adalah aplikasi yang memungkinkan pelanggan dan mitra melakukan serangkaian aktifitas jual beli secara otomatis dan terpercaya sehingga transaksi bisnis yang terjadi menjadi lebih cepat dan dapat dilakukan dimana saja. Perspektif layanan, *e-commerce* merupakan suatu alat yang memenuhi keinginan perusahaan, konsumen, dan manajemen untuk memangkas biaya layanan (*service cost*) ketika meningkatkan kualitas barang dan meningkatkan kecepatan layanan pengiriman yang dilakukan oleh *Buyer*. Perspektif *online, e-commerce* menyediakan kemampuan untuk melakukan penjualan barang dan pembelian atau melakukan informasi secara online melalui penggunaan jaringan internet.

Pada kegiatan PPPUD ini mitra kita buat sentra toko online berupa *Web ecomers* yang berfungsi sebagai pusat informasi dan pemesanan, web ini juga akan berfungsi sebagai pusat link pada toko-toko online lain seperti Lazada, bibli, IG, *Facebook* dengan cara menyematkan *link* web sehingga calon konsumen mendapatkan informasi yang simultan dan pada akhirnya mereka melakukan pembelian di Rizza Bordir.

4. Peduli *covid 19*

Pandemi covid 19 merupakan pukulan berat bagi rakyat indonesia tidak terkecuali UKM dimana kegiatan produksi mereka harus berjalan sedangkan pasar sangat sepi karena PSBB dan konsumen tidak lagi berfokus untuk pashion akan tetapi bagaimana mereka meningkatkan imun supaya terhindar dari penyakit. Menyikapi hal tersebut kegiatan PPPUD di Kota Probolinggo ini juga memberikan bantuan kepada masyarakat berupa masker dan untuk Rizza bordir diberikan handsanitizer serta bantuan sembako untuk para karyawannya.

KESIMPULAN

Adapun kesimpulan yang dapat diambil dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Memecahkan masalah keuangan yang dialami oleh mitra adalah dengan membuatkan *software* perangkat lunak yang membantu mitra untuk melakukan pelaporan dan pencatatan keuangannya secara mandiri sehingga tidak perlu repot menyewa bendahara dan langsung di tangani sendiri oleh mitra dengan bantuan alat tersebut.
2. Penciptaan pasar baru melalui media *Online* berupa Website, Youtube, dan Medsos dilakukan dengan cara Mereupload kembali file dan gambar-gambar pada IG, *Facebook*, Memperbarui tampilan *Youtube* dan mulai mencari *Subscribe* dengan cara

mempromosikannya melalui group WA dan *Facebook*, dan memberikan hastag #RizzabordirProbolinggo sehingga media mulai mengenal Rizza Bordir dan dapat dibaca oleh *Google.com*

3. Bahwa bantuan alat berupa mesin dan *E-commerce* diharapkan mampu dimaksimalkan oleh mitra untuk dapat mengembangkan usahanya dan meningkatkan Omset.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih yang tak terhingga pada Kementerian Ristek Dikti yang telah mendanai kegiatan Pengabdian ini dan Kepada Mitra (Rizza Bordir) yang dengan segala keterbatasan kami mampu mengapresiasi kegiatan ini dengan baik.

REFERENSI

- Ardianto, E. (2011). *Handbook of public relations* (1st ed.). Bandung Simbiosis Rekatama Media. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=217205>
- Fithri, D. L., Utomo, A. P., & Nugraha, F. (2017). Pemanfaatan E-Commerce Populer Untuk Optimalisasi. *Jurnal Simetris*, 8(2), 819–824.
- Fitrawaty, F., Rambe, A., Sirnulingga, K., & Kartono, G. (2018). Pembinaan Kelompok Masyarakat Pengrajin Bordir Desa Mangga Ii Dengan Pendekatan Pelatihan Dan Pendampingan. *Jurnal Vokasi - Politeknik Negeri Lhokseumawe*, 2(2), 2016–2019. <https://doi.org/10.30811/vokasi.v2i2.689>
- Hadi, A. S., & Ardhi Khairi. (2020). Pemilihan Strategi Pemasaran Di

- Era Digital Pada Kelompok Ibu Pkk Desa Gadingharjo. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 127–132. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i1.3246>
- Hery Suhersono. (2016). Desain Bordir Pada Garis Leher Busana. In *PT Gramedia* (Vol. 05).
- Ilmiyah. (2018). *KONSTRUKSI PENGELOLAAN ASET PENGETAHUAN PADA USAHA PERSEORANGAN “TOWILA BORDIR” DI KOTA PROBOLINGGO* [UNIVERSITAS JEMBER]. <http://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/123456789/65654/120920101006.pdf;sequence=1>
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media. *Business Horizons*, 53(1), 59–68. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.09.003>
- Masita, Elly Dwi, S. M. (2018). IMPLEMENTASI TRIPLE C PARENTING PADA PENGASUH ANAK YANG MENGALAMI OBESITAS DINI USIA 3-5 TAHUN DI PAUD RW III KELURAHAN WONOKROMO. *Community Development Journal*, 2(2), 377–379. <https://doi.org/https://doi.org/10.33086/cdj.v2i2.630>
- Rahmidani, R., Armianti, A., Syukhri, S., & Susanti, D. (2019). PKM Pengembangan Pasar Sulam Bordir Sumatera Barat Berbasis Web E-Commerce Dalam Bingkai kearifan Lokal Minangkabau. *Suluh Bendang: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 19(3), 144. <https://doi.org/10.24036/sb.0200>
- Susanti, S., Gunawan, W., & Sukaesih, S. (2020). Pengembangan Pemasaran Bordir Dan Kelom Geulis Tasikmalaya Melalui Media Sosial. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 248. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v2i3.25256>
- Swastha, Basu, I. (2014). Manajemen Pemasaran Modern. In *Liberty, Yogyakarta*. Denpasar. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Yanuarmi, D. (2015). DAMPAK SENI BORDIR KOMPUTER DI BUKITTINGGI SUMATERA BARAT. *Ekpresi Seni. Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Karya Seni*, 17(1), 20–40. [http://download.garuda.ristekdikti.go.id/article.php?article=781136&val=12829&title=DAMPAK SENI BORDIR KOMPUTER DI BUKITTINGGI SUMATERA BARAT](http://download.garuda.ristekdikti.go.id/article.php?article=781136&val=12829&title=DAMPAK%20SENI%20BORDIR%20KOMPUTER%20DI%20BUKITTINGGI%20SUMATERA%20BARAT)