

# Pelatihan Foto Produk Berbasis Smartphone Bagi Pengusaha Batik di Kampung Batik Rejomulyo

Muhammad Rifki Ardian<sup>1</sup>, Gustina Alfa Trisnapradika<sup>2\*</sup>, Mirza Yuansyah<sup>3</sup>, Lusi Noviani Prasetyo<sup>4</sup>

<sup>1,2</sup>Teknik Informatika, <sup>3,4</sup>Desain Komunikasi Visual, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Dian Nuswantoro

E-mail: <sup>1</sup>111202113403@mhs.dinus.ac.id, <sup>2</sup>gustina.alfa@dsn.dinus.ac.id, <sup>3</sup>114202103831@mhs.dinus.ac.id, <sup>4</sup>lusinoviani@dsn.dinus.ac.id

## Abstrak

Pandemi covid-19 telah membangun budaya baru yaitu jual beli *online*. Hal ini juga terjadi di Kampung Batik Rejomulyo yang berpenduduk dengan mata pencaharian umumnya adalah pengusaha batik. Pergeseran penjualan konvensional menjadi *online*, menimbulkan masalah baru yaitu kesulitan mendapatkan foto produk yang baik dan memuaskan konsumen. Para pemilik toko batik memiliki pola pikir bahwa melakukan foto produk tidak bisa dengan *smartphone* yang dimiliki karena kualitasnya kurang baik. Padahal faktanya dengan pengetahuan tentang teknik dan pengalaman menggunakan *smartphone* untuk mengambil foto produk, kita bisa mendapatkan hasil foto yang mengagumkan. Kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman tentang teknik pengambilan foto produk dari *smartphone* termasuk teknik angle dan pemanfaatan cahaya.

Kata kunci: Foto produk, smartphone, Kampung Batik Rejomulyo

## Abstract

*The covid-19 pandemic has built a new culture of buying and selling online. This is also the case in Kampung Batik Rejomulyo, whose residents generally work as batik entrepreneurs. The shift from conventional sales to online, raises new problems, namely the difficulty of getting good product photos and satisfying consumers. Batik shop owners have the mindset that taking product photos cannot be done with their smartphone because the quality is not good. In fact, with technical knowledge and experience using smartphones for product photos, we can get amazing photo results. This service activity is carried out to share knowledge and experience about the technique of taking product photos from smartphones including angle techniques and utilization of light.*

*Keywords: product photos, smartphone, Kampung Batik Rejomulyo*

## 1. PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 telah mengubah sebagian dari pola hidup manusia. Salah satu yang sangat terasa adalah ketidakstabilan pada segi ekonomi, tidak terkecuali ekosistem UMKM. Maka UMKM harus selalu memikirkan strategi pemasarannya[1]. Dari sudut pandang pelanggan, kegiatan di rumah saja karena efek Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) membuat perubahan perilaku konsumen menjadi aktivitas belanja serba online[2]. Sarana pemasaran digital pada hakekatnya tidak berbeda dengan penjualan secara langsung, hanya saja perlu adanya sarana teknologi dan informasi[3].

Kampung Batik Rejomulyo adalah kampung tematik yang telah berdiri dan bergerak aktif sebagai kampung dengan mayoritas warganya bekerja sebagai pengusaha batik sejak tahun 2018[4]. Kampung Batik Rejomulyo adalah sektor perdagangan yang tidak luput dari efek pandemi Covid-19. Ketika penjualan secara langsung mengalami penurunan, maka para pemilik

toko batik mulai memasarkannya melalui media percakapan *Whatsapp* dan media sosial lain. Pemasaran menggunakan media sosial adalah bentuk mempromosikan konten bisnis dengan format dan kebutuhan sesuai dengan media sosial yang digunakan[5]. Namun penjualan secara online di Kampung Batik Rejomulyo mengalami beberapa kendala yang juga menyulitkan para warga pemilik toko batik. Pada pemasaran mode online ini, beberapa pembeli meminta banyak foto dari berbagai sisi karena merasa belum mendapatkan informasi yang cukup dari foto tersebut. Hal ini membuat para pemilik toko batik kewalahan, apalagi jika toko sedang ramai. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengalaman dan pengetahuan dari para pemilik toko batik terkait cara melakukan foto produk yang benar.

Foto produk menjadi penting dalam penjualan online karena gambar visual yang disampaikan melalui foto produk adalah alternatif untuk menyampaikan informasi produk yang dapat mempengaruhi pilihan calon pembeli tanpa harus menyentuh langsung produk tersebut[6]. Namun demikian, fotografi bukanlah hal mudah karena memerlukan keterampilan dan pengetahuan yang cukup[7]. Terlebih, para pemilik toko batik berusia 50 tahun ke atas dengan pola pikir bahwa foto produk yang baik hanya dihasilkan dari kamera profesional. Padahal, pengambilan foto dengan kamera hp juga dapat memberikan hasil yang mengagumkan[8].

Karena permasalahan tersebut di atas, tim pengabdian berinisiatif untuk melakukan pelatihan foto produk kepada warga pemilik toko batik di Kampung Batik Rejomulyo untuk memberikan cara pandang baru bahwa pengambilan foto produk yang baik juga bisa menggunakan hp. Selain itu, tim pengabdian ingin berbagi ilmu tentang teknik pengambilan foto sederhana yang sangat bisa diterapkan sehari-hari oleh para pemilik toko batik.

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu kegiatan pelatihan foto produk secara teori ceramah dan praktik langsung untuk membantu aktivitas penjualan online oleh para pengusaha batik di Kampung Batik Kelurahan Rejomulyo. Pemaparan materi berisi bagaimana suatu foto produk dapat menggerakkan minat beli dari para pembeli sehingga diharapkan pelatihan foto produk ini dapat meningkatkan daya jual online untuk pemilik toko batik di Kampung Batik Rejomulyo. Karena kepentingan tersebut, pemateri dalam kegiatan ini adalah dosen sekaligus content creator yang bergerak di bidang brand marketing, serta dibantu dengan asistensi mahasiswa yang memiliki portofolio tentang foto produk.

Pelatihan foto produk ini dilaksanakan dalam satu hari pada tanggal 23 Juli 2023 secara tatap muka yang dihadiri oleh 13 orang pengusaha batik, 8 orang warga, dan 6 orang Karang Taruna. Perangkat lunak yang digunakan dalam mendukung proses pelatihan antara lain Canva Pro untuk membuat presentasi materi dan Google Form untuk pengumpulan hasil pelatihan foto produk, sedangkan perangkat keras yang digunakan antara lain laptop, proyektor, speaker, ringlight dan *smartphone* dari masing-masing peserta pelatihan serta pemateri.

Rangkaian kegiatan pelatihan foto produk meliputi beberapa tahap kegiatan yaitu analisis, persiapan, pelaksanaan, dan pertanggungjawaban hasil kegiatan.



Gambar 1. Tahapan Pengabdian Masyarakat

Tahap analisis dilakukan melalui tahap survey dan wawancara terhadap para pengusaha toko batik di Kampung Batik Rejomulyo. Dari survey dan wawancara tersebut didapati beberapa permasalahan yang mengerucut tentang kebutuhan foto produk untuk penjualan online. Tahap

persiapan sendiri meliputi koordinasi tim pengabdian dengan masyarakat terkait lokasi dan waktu pengabdian, sosialisasi kegiatan, persiapan materi, peralatan, dan persiapan dokumentasi. Sedangkan tahap pelaksanaan dijelaskan melalui *rundown* acara berikut ini:

Tabel 1. *Rundown* sesi pelatihan

| No | Waktu         | Kegiatan  | Penanggungjawab                         |
|----|---------------|---|---|
| 1  | 08.00 - 08.30 | Registrasi Ulang Peserta  | Tim pelaksana                           |
| 2  | 08.30 - 08.45 | Sambutan Perwakilan Lurah Rejomulyo dan Sambutan Salah Satu Pemilik Toko Batik (Laksmi Art Batik) | Bapak Agus Sanyoto dan Ibu Kristina Lui |
| 3  | 08.45 - 09.15 | Materi Teori (Trick Foto Produk)  | Gustina Alfa T., M.Kom                  |
| 4  | 09.15 - 10.15 | Praktik Pengambilan Foto untuk Produk Batik   | Lusi Noviani Prasetyo, S.Ds, MM         |
| 5  | 10.15 - 11.00 | Praktik Pengambilan Foto untuk Produk Batik dengan Model  | Mirza Yuansyah                          |
| 6  | 11.00 - 11.30 | Pengumpulan Hasil Pelatihan Foto Produk   | Muhammad Rifki Ardian                   |
| 7  | 11.30 - 11.45 | Penutup   | Muhammad Rifki Ardian                   |

Kegiatan pengabdian berkelanjutan dengan adanya review dan pemberian masukan terhadap hasil foto dari para peserta pelatihan. Tahap pertanggungjawaban kegiatan meliputi penulisan luaran berupa jurnal pengabdian dan video dokumentasi.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pelaksanaan pengabdian, dilakukan sesi materi teori dimana pemateri yang juga adalah *content creator* menyampaikan tips-tips mendapatkan foto yang akan menarik minat pembeli. Pada sesi ini dijabarkan dua materi pokok yaitu:

1. Pengambilan foto berdasar pendayagunaan cahaya

Cahaya yang dapat memberikan hasil baik pada foto antara lain cahaya matahari langsung, *ringlight* ataupun cahaya lampu ruangan[9]

2. Pengambilan dengan angle yang benar

Pengambilan angle yang sampai saat ini dirasa paling proporsional adalah dengan angle tengah atau biasa disebut *eye level* karena pengambilan angle foto dari atas kepala akan memberi efek pendek kepada model sedangkan angle foto dari bawah memberikan efek tidak ramah dan garang[10].



Gambar 2. Penyampaian Materi Teori Foto Produk

Kemudian pelatihan dilanjutkan dengan praktik teknik pengambilan foto pada produk dan pada model. Pada sesi ini, masyarakat pemilik toko batik dan remaja Karang Taruna setempat sangat antusias mengikuti pelatihan dibuktikan dengan banyaknya pertanyaan dan antrian untuk diajar langsung oleh tim pemateri. Pemateri memaparkan praktik pengambilan foto berdasar *angle* kamera dan menjelaskan kembali bahwa *eye level angle* menjadi yang terbaik untuk foto produk[10]. Aktivitas tersebut dijelaskan melalui dokumentasi foto berikut:

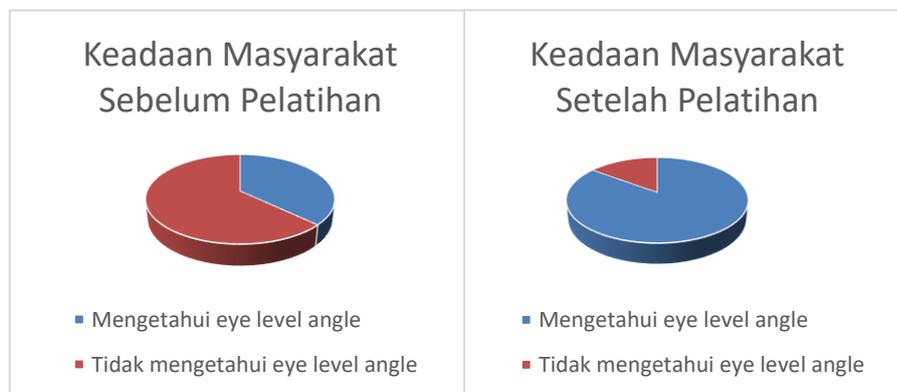


Gambar 3. Antusiasme Masyarakat dalam Praktik Pelatihan Foto Produk

Dari hasil sesi teori dan praktik pelatihan foto produk ini, setelah pengumpulan hasil foto para pemilik toko batik, didapat hasil yang cukup memuaskan, salah satunya sebagai berikut:



Gambar 4. Hasil Foto yang Diambil Oleh Masyarakat



Sebagai evaluasi, berdasar survey yang dilakukan sebelum dan sesudah pelatihan, terdapat peningkatan sebesar 48,1% terkait pengetahuan masyarakat tentang teknik pengambilan foto dengan *eye level angle*. Dari hasil foto produk yang diambil masyarakat, hasilnya cukup sesuai dengan materi yang disampaikan dilihat dari ketepatan segi *angle* pengambilan foto dan cara penayagunaan cahaya. Untuk menindaklanjuti kegiatan ini, tim pengabdian melakukan monitoring dan pendampingan untuk masyarakat dapat melakukan pengambilan foto produk yang ada di tokonya masing-masing. Hal ini dilakukan supaya dapat membantu para penjual batik untuk memasarkan dagangannya secara online dengan foto produk yang lebih menarik.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasar hasil foto yang dikumpulkan oleh masyarakat, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pelatihan foto produk bagi pengusaha batik di Kampung Batik Rejomulyo ini berjalan dengan baik dan sukses. Harapannya, pelatihan foto produk ini dapat membantu meningkatkan penjualan batik bagi warga pemilik toko batik tersebut.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terimakasih kepada tim PPK Ormawa HMTI 2023 yang telah menyelenggarakan acara ini dan kepada masyarakat Kampung Batik Rejomulyo atas antusiasmenya dalam mengikuti pelatihan foto produk ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hardilawati, W. L., 2020, Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19, *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, Vol. 10, No. 1.
- [2] Wardani, D. A. K., 2020, Strategi Penjualan Online Bagi Pelaku Usaha Pasca Pandemi Covid-19 Berdasarkan Pemetaan Perubahan Perilaku Konsumen, *E-Journal Universitas Atma Jaya Yogyakarta*.
- [3] Wahyudi, Mukrodi, Sugiarti, E., Marayasa, I. N., dan Mawardi, S., 2022, Mengenal Pemasaran Digital Dan Market Place: Solusi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid-19, *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, Vol. 2, No.1.
- [4] Peraturan Walikota Semarang No 22 Tahun 2018
- [5] Pratiwi, A. A. M., 2020, Peran Media Sosial dalam Meningkatkan Penjualan Online Saat Pandemi Covid-19, *Jurnal Satyagraha*, Vol. 03, No. 02.
- [6] Fauzi, S. dan Lina, L. F., 2021, Peran Foto Produk, Online Customer Review, Online Customer Rating pada Minat Beli Konsumen di E-Commerce, *Jurnal Muhammadiyah Manajemen Bisnis*, Vol. 02, No.1.
- [7] Saptiyono, A., Watie, E. D. S., dan Febriana, K. A., 2021, Pelatihan Fotografi Produk Bagi UMKM Kelurahan Gebangsari, *Jurnal Tematik*, Vol. 3, No. 1.
- [8] Atalla, J., 2010, Memotret Foto Produk Untuk Toko Online Dengan Smartphone, *PT. Grasindo*.
- [9] Nugraheny, D., Pujiastuti, A., Sudaryanto, Wintolo, H., Agustian, H., Aryanto, S., Indrianingsih, Y., dan Honggowibowo, A. S., 2021, Pendampingan Pelatihan Cara Pengambilan Foto Produk UMKM Untuk Pemasaran di Media Social, *Kancanegara: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol. 5, No. 1.
- [10] Indrianingsih, Y., 2021, Webinar Teknik Pengambilan Foto Berdasarkan Angle Menggunakan Kamera di UMKM Desa Pengkok Kecamatan Patuk Gunungkidul, *PKM Internal ITDA*.