

PENINGKATAN STRATEGI PEMASARAN DALAM PENJUALAN PUPUK ORGANIK DI MASA PANDEMI COVID 19 DI DESA PENYARINGAN

Ni Nyoman Ayu Suryandari¹⁾, I Made Tamba²⁾, I Gede Pande Triyasa Putra³⁾

^{1,2,3)} Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: a.suryandari@ymail.com

ABSTRAK

Pengabdian masyarakat ini dilakukan di Desa Penyaringan, Kecamatan Mendoyo, Kabupaten Jembrana. Masyarakat yang menjadi sasaran yaitu Simantri 651 Menuh Sari. Berdasarkan hasil observasi, ditemukan permasalahan penurunan daya beli konsumen akibat dampak pandemic covid 19 ini. Melihat kondisi tersebut, Tim Pengabdian Masyarakat hadir untuk membantu meningkatkan penjualan UMKM dengan cara memperluas pangsa pasar mereka melalui media sosial agar lebih diketahui oleh konsumen, sehingga dapat meningkatkan perekonomian di Simantri 651 Menuh Sari tersebut. Adapun tujuan dari dilaksanakannya kegiatan ini adalah untuk membantu meningkatkan penjualan pupuk organik di Simantri 651 dengan cara memperluas pangsa pasar melalui media sosial seperti di Intagram dan Facebook agar lebih mudah untuk diketahui oleh konsumen. Sasaran diberikan pelatihan penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut untuk melakukan promosi. Melalui program ini sasaran dapat mengetahui bagaimana memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan penjualannya.

Kata Kunci : Media Sosial, Instagram, Facebook, Simantri 651 Menuh Sari

ANALISIS SITUASI

Media Sosial merupakan bentuk strategi pemasaran produk baik barang maupun jasa dengan menggunakan media internet. Media sosial memiliki pengaruh yang sangat besar di era digital seperti saat ini khususnya di bidang pemasaran. Melalui media sosial, maka dapat menjangkau pasar lebih luas serta dengan berbagai lapisan konsumen. Sasaran pengabdian kepada masyarakat ini adalah Simantri 651 Menuh Sari. Berdasarkan hasil obesrvasi ditemukan permasalahan dibidang ekonomi yaitu menurunnya daya beli konsumen, karena pangsa pasar mereka yang hanya warga sekitar tempat mereka berjualan. Menurunnya

daya beli pupuk organic oleh konsumen tersebut juga berawal karena adanya pandemic covid-19 yang mengakibatkan banyaknya masyarakat yang terbatas kegiatannya dan banyak masyarakat yang memilih untuk melindungi diri di rumah masing-masing dan enggan untuk keluar rumah. Hal tersebut membuat para pelaku UMKM ini menjadi sepi pembeli. Kurang pemahannya mereka tentang pentingnya media sosial juga membuat usaha mereka mengalami penurunan penjualan. Mereka hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut dan hanya warga lingkungan tersebut.

Berdasarkan atas permasalahan tersebut, maka tim

pengabdian masyarakat hadir untuk membantu meningkatkan penjualan pupuk organik dengan cara memperluas pangsa pasar mereka melalui media sosial, agar lebih diketahui oleh konsumen sehingga dapat meningkatkan pendapatan Simantri tersebut.

PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang sedang dihadapi oleh Simantri 651 Menuh Sari ini adalah penurunan penjualan pupuk organik yang disebabkan oleh pandemi covid 19.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Mengenalkan pentingnya Media Sosial untuk meningkatkan penjualan kepada UMKM sasaran yaitu Simantri 651 Menuh Sari.
2. Membuatkan media sosial untuk promosi, diantaranya instagram, facebook agar lebih mudah diketahui oleh konsumen.
3. Melakukan pelatihan dalam penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut untuk melakukan promosi dan penjualan.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini akan terbagi menjadi beberapa metode pelaksanaan program kerja mulai dari melakukan penyampaian program, pelatihan, pendampingan hingga evaluasi akhir dari berjalannya program kerja ini, yaitu:

1. Tahap Edukasi

Pada tahap ini, akan dilakukan edukasi tentang bagaimana pentingnya

dan apa saja keuntungan dari penggunaan media sosial untuk memasarkan produk.

2. Tahap Pelatihan

Setelah mengetahui manfaat pemasaran produk melalui media sosial akan diberikan pengetahuan mengenai beberapa cara untuk memasarkan produk mereka. Langkah yang akan diambil dalam tahap ini adalah sebagai berikut:

- a. Memandu dan membina pemilik usaha untuk mengunduh beberapa aplikasi yang dapat dipakai untuk memasarkan produk di media sosial.
- b. Mengarahkan pemilik usaha dalam menggunakan beberapa media sosial yang telah diunduh.
- c. Membuatkan akun promosi Instagram dan facebook untuk pemilik usaha beserta membina cara penggunaannya, agar lebih mudah diketahui oleh konsumen.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Simantri 651 Menuh Sari membutuhkan promosi yang lebih luas untuk meningkatkan volume penjualan pupuk organik. Tim pelaksana pengabdian masyarakat memperkenalkan kepada pemilik usaha tersebut pentingnya media sosial untuk meningkatkan penjualan mereka melalui beberapa aplikasi seperti instagram dan facebook agar lebih mudah diketahui oleh konsumen yang ingin membeli secara langsung atau lewat online.



Gambar 1. Pelaksana melakukan sosialisasi kegiatan yg akan dilakukan.



Gambar 2. Pelaksana sedang mengobrol dengan pemilik usaha,

Pemilik usaha mengeluhkan menurunnya penjualan pupuk organik mereka di pasaran. Tim pelaksana membantu pemilik usaha dengan cara mempromosikan pupuk organik di media sosial seperti instagram dan facebook. Media sosial dinilai ampuh untuk meningkatkan omzet penjualan (<https://www.ilmu-ekonomi-id.com/2017/10/pengertian-Media-Sosial-manfaat-kelebihannya.html>).



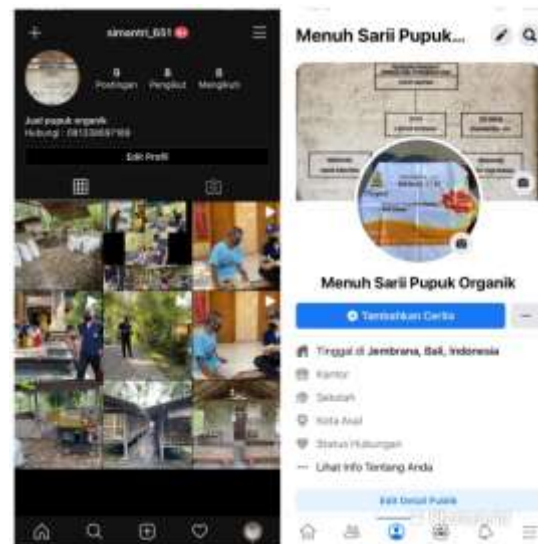
Gambar 3. Tim pelaksana melatih penggunaan media sosial.

Tahap Selanjutnya adalah, tim melakukan penyebaran brosur – brosur

kepada masyarakat guna meningkatkan penjualan pupuk organik tersebut.



Gambar 4. Tim Melakukan penyebaran brosur – brosur tentang manfaat pupuk organik sehingga meningkatkan daya tarik konsumen dan menambah pengetahuan tentang pentingnya pupuk organik.



Gambar 5. Aplikasi yang digunakan dalam mempromosikan pupuk organik Simantri 651 Menuh Sari seperti instagram dan facebook.

Para konsumen pun merasa senang karena bisa mengetahui pentingnya manfaat pupuk organik.

Konsumen diharapkan bertambah daya tariknya untuk membeli pupuk organik tersebut di Simantri 651 Menuh Sari.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan penanggulangan dampak social dan ekonomi akibat pandemic covid-19 dengan program kerja pemanfaatan media sosial untuk memperluas pangsa pasar ini sangat dibutuhkan oleh pemilik usaha. Program kerja ini dapat diterima dengan baik oleh pemilik usaha mengingat sepiunya penjualan pupuk

organik mereka ditengah pandemic ini. Program kerja yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik dan sesuai rencana. Pemilik usaha telah dapat menggunakan aplikasi-aplikasi pemasaran dan penjualan seperti Instagram dan facebook.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.ilmu-ekonomi-id.com/2017/10/pengertian-Media Sosial-manfaat-kelebihannya.html> / diunduh tanggal 10 September 2020