

OPTIMALISASI LAYANAN MELALUI INOVASI DIGITAL DAN PEMASARAN KREATIF DALAM RANGKA PENINGKATAN PENGUNJUNG PADA MAHARANI SALON

I Komang Suryadnya Diputra^{1,*}, Ni Kadek Mita Tri Kusumawati²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: suryadnyadiputra@unmas.ac.id

ABSTRAK

Digitalisasi berupaya untuk meningkatkan daya saing dan menarik lebih banyak pengunjung, penelitian ini bertujuan untuk mengoptimalkan layanan melalui inovasi digital dan pemasaran kreatif. Fokus utama penelitian ini adalah penerapan teknologi digital dan media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif. Metode yang digunakan meliputi beberapa langkah strategis: a) Pelatihan dan pengembangan cara membuat akun TikTok sebagai media pemasaran online, serta pelatihan penggunaan TikTok untuk pembuatan konten promosi. b) Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan konten yang menarik, singkat, dan padat melalui aplikasi Canva dan CapCut. c) Pelatihan dan pendampingan tentang sosialisasi penggunaan media sosial sebagai sarana promosi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa integrasi teknologi digital dan pelatihan yang tepat mampu meningkatkan efisiensi promosi dan menarik lebih banyak perhatian pelanggan potensial. Kampanye pemasaran yang dipersonalisasi dan didukung oleh konten kreatif terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkuat citra merek Maharani Salon. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pelatihan digital dan strategi pemasaran kreatif merupakan elemen kunci dalam meningkatkan jumlah pengunjung dan daya saing Maharani Salon.

Kata Kunci: Inovasi Digital, Pemasaran Kreatif, Peningkatan Pengunjung

ANALISIS SITUASI

Perkembangan teknologi yang pesat saat ini mendorong masyarakat untuk beradaptasi dengan perubahan di berbagai bidang, termasuk dunia usaha. Transformasi digital menjadi keharusan agar bisnis dapat bertahan di era ekonomi digital. Konsumsi masyarakat yang semakin cepat, didorong oleh kemudahan akses informasi melalui internet, mengubah pola hidup konsumen dan meningkatkan kebutuhan akan layanan yang lebih canggih dan cepat. Bisnis, mulai dari usaha kecil hingga korporasi besar, harus mengadopsi teknologi digital agar tetap kompetitif. Digital marketing menjadi alat penting dalam menjangkau konsumen secara lebih efektif, memungkinkan interaksi yang lebih personal dan relevan. Teknik pemasaran digital, seperti social media marketing, content marketing, dan branding, membantu perusahaan menarik perhatian konsumen. Namun, tantangan muncul ketika produk yang dipasarkan secara digital tidak sesuai dengan kenyataan, yang dapat merusak kepercayaan konsumen.

Maharani Salon, yang berlokasi di Denpasar dan berfokus pada layanan kecantikan seperti potong rambut dan krimbat, telah berdiri sejak 2018. Namun, pemasaran yang selama ini hanya mengandalkan plang dan poster menyebabkan penurunan jumlah pengunjung. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan inovasi dalam pemasaran digital yang kreatif menggunakan media sosial dan teknologi digital.

Digital marketing bukan sekadar memposting produk di media sosial; konten yang menarik dan relevan sangat penting untuk menarik minat konsumen. Dengan pemahaman yang tepat dan penerapan strategi digital marketing, Maharani Salon dapat meningkatkan akses pasar dan pendapatan. Kegiatan pengabdian ini difokuskan pada pengoptimalan layanan melalui inovasi digital dan pemasaran kreatif untuk meningkatkan jumlah pengunjung dan daya saing salon tersebut.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di Maharani Salon, ditemukan beberapa permasalahan utama yang mempengaruhi kinerja pemasaran dan penjualan. Pertama, kurangnya promosi melalui digital marketing menyebabkan penurunan jumlah konsumen yang datang. Kedua, kurangnya kreativitas dalam pembuatan konten, seperti postingan asal-asalan, foto dan caption yang kurang menarik, serta jarang membuat story, berakibat pada menurunnya traffic audiens di media sosial. Ketiga, kurangnya pemahaman mengenai fitur-fitur media sosial membatasi potensi Maharani Salon dalam memaksimalkan strategi pemasaran digital.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan dari analisis situasi maka solusi dan program kerja yang akan ditawarkan kepada mitra adalah membantu mitra dengan pembuatan akun untuk Tiktok sebagai media promosi *online* untuk menjangkau lebih banyak konsumen dan memberikan pelatihan penggunaan Tiktok sebagai media pembuatan konten promosi, membantu mitra dengan memberikan pelatihan pembuatan poster promosi dan video melalui aplikasi Canva dan Capcut serta membantu mitra dengan memberikan edukasi dan sosialisasi tentang media sosial kepada pelaku usaha sebagai strategi pemasaran produk.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan dari analisis situasi maka solusi dan program kerja yang akan ditawarkan kepada mitra adalah membantu mitra dengan pembuatan akun untuk Tiktok sebagai media promosi *online* untuk menjangkau lebih banyak konsumen dan memberikan pelatihan penggunaan Tiktok sebagai media pembuatan konten promosi, membantu mitra dengan memberikan pelatihan pembuatan poster promosi dan video melalui aplikasi Canva dan Capcut serta membantu mitra dengan memberikan edukasi dan sosialisasi tentang media sosial kepada pelaku usaha sebagai strategi pemasaran produk.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pada pelaksanaan pengabdian masyarakat di Maharani Salon, beberapa hasil utama yang diperoleh dari setiap tahapan kegiatan adalah sebagai berikut:

1. Tahap Awal/Persiapan (Observasi) Observasi awal menunjukkan bahwa Maharani Salon menghadapi beberapa tantangan dalam menarik pengunjung

baru. Melalui wawancara dengan pemilik salon, kami mengidentifikasi bahwa kurangnya strategi pemasaran digital yang efektif dan ketidakmampuan untuk memanfaatkan media sosial secara maksimal menjadi masalah utama. Data yang dikumpulkan selama tahap ini memberikan dasar yang kuat untuk merancang program pelatihan yang relevan.

2. Tahap Pelaksanaan

- a) Pelatihan Pembuatan Akun TikTok Pelatihan ini berhasil membekali mitra dengan pengetahuan dan keterampilan dalam membuat dan mengelola akun TikTok. Mitra sekarang memiliki akun TikTok aktif yang digunakan untuk mempromosikan layanan salon. Sejak pelatihan, terjadi peningkatan jumlah pengikut dan keterlibatan pengguna di platform ini.
- b) Pembuatan Konten Menarik Melalui pelatihan penggunaan aplikasi Canva dan CapCut, mitra dapat membuat konten promosi yang lebih menarik dan profesional. Konten yang diproduksi kini lebih berfokus pada elemen visual yang menarik dan pesan yang jelas. Terdapat peningkatan respons positif dari audiens terhadap konten yang diposting.
- c) Sosialisasi Penggunaan Media Sosial Sosialisasi mengenai strategi promosi di media sosial telah membantu mitra memahami cara yang lebih efektif untuk menggunakan platform ini. Mitra kini lebih aktif dalam memanfaatkan media sosial untuk kampanye promosi dan berinteraksi dengan pelanggan potensial.

3. Tahap Evaluasi Evaluasi menunjukkan bahwa program pelatihan dan pendampingan berhasil meningkatkan visibilitas Maharani Salon di media sosial. Terdapat peningkatan jumlah pengunjung salon dan engagement di platform digital yang digunakan. Namun, masih terdapat beberapa area yang memerlukan perhatian lebih lanjut, seperti optimasi konten dan analisis data pemasaran.



Gambar 1. Proses awal observasi



Gambar 2. Pengarahan program kerja



Gambar 3. Pelatihan pembuatan konten untuk promosi

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Pelaksanaan pengabdian masyarakat di Maharani Salon telah berhasil meningkatkan visibilitas dan daya tarik salon melalui implementasi strategi pemasaran digital yang efektif. Hasil dari pelatihan pembuatan akun TikTok dan konten promosi menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam jumlah pengikut dan keterlibatan pengguna, sementara kualitas konten yang dihasilkan melalui penggunaan aplikasi Canva dan CapCut telah berhasil menarik perhatian calon pelanggan. Sosialisasi mengenai penggunaan media sosial juga telah memperkuat kemampuan mitra dalam mempromosikan layanan salon secara lebih aktif. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa area yang perlu diperbaiki, seperti optimasi konten dan analisis data pemasaran, untuk mencapai hasil yang lebih optimal. Secara keseluruhan, program pengabdian masyarakat ini memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan strategi pemasaran digital Maharani Salon dan membuka jalan bagi peningkatan lebih lanjut di masa depan. Keberhasilan ini menunjukkan pentingnya penerapan metode

pemasaran digital yang terencana dan dukungan berkelanjutan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Saran

Untuk meningkatkan daya tarik dan jumlah pengunjung Maharani Salon, disarankan agar salon ini memperkuat promosi melalui digital marketing dengan memanfaatkan media sosial secara lebih efektif, termasuk pembuatan konten kreatif seperti video tutorial dan testimonial pelanggan. Selain itu, investasi dalam pelatihan lanjutan untuk tim pemasaran dan penggunaan aplikasi desain grafis seperti Canva dan CapCut dapat meningkatkan kualitas konten. Maharani Salon juga perlu meningkatkan pemahaman mengenai fitur-fitur media sosial melalui workshop tambahan dan secara rutin memonitor serta mengevaluasi hasil strategi pemasaran yang diterapkan. Terakhir, kolaborasi dengan influencer lokal dalam industri kecantikan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of Innovations*. London: The Free Press.
- Gazali, E. (2018). Pesantren di Antara Generasi Alfa dan Tantangan Dunia Pendidikan Era Revolusi Industri 4.0. *OASIS: Jurnal Ilmiah Kajian Islam*, 2(2).
- Joseph, Thomas. (2011). *APPS The Spirit of Digital Marketing 3.0*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management, 15th Edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.
- Permadi, I. K. O., Dewi, N. K. U. K., & Orlanda, N. P. A. (2024). Peningkatan Branding Pemasaran Melalui Media Sosial dan Optimalisasi Pencatatan Tata Kelola Keuangan Menggunakan Aplikasi Credibook Pada UMKM Kue Gabin Tirta Nadi. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENEMA)*, 3(1), 416–422.