
STRATEGI PENINGKATAN PEMASARAN DAN PENJUALAN PRODUK MELALUI SHOPEE & SOSIAL MEDIA

I Dewa Made Endiana^{1,*}, Anak Agung Bagus Rama Saputra²

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

*Email: dewaendiana@unmas.ac.id

ABSTRACT

Business developments are currently growing very rapidly, MSMEs must follow advances in information technology with the aim of expanding markets and increasing sales. The advancement of information technology is through online sales. MSME players who want to build their business online can take advantage of social media. Judging from the existing reality, the ARA GIFT FLORIST store experiences very tight sales competition because it is located in the middle of the market. Apart from that, offline sales that are less effective due to limited store operating hours are also one of the causes of the decline in sales turnover at the ARA GIFT FLORIST store. As well as a lack of knowledge about digital marketing, it is difficult for the ARA GIFT FLORIST store business to develop.

Keywords : MSMEs, Social Media, Toko ARA GIFT FLORIST.

ANALISIS SITUASI

Perkembangan bisnis saat ini sudah sangat berkembang pesat, UMKM harus mengikuti kemajuan teknologi informasi dengan tujuan untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Kemajuan teknologi informasi adalah dengan melakukan penjualan online. Saat ini belanja melalui online sudah menjadi hal yang biasa. Belanja online memiliki berbagai kemudahan yang diberikan, seperti kemudahan waktu dalam melakukan pekerjaan tanpa harus bertatap muka terlebih dahulu dan kemudahan bertransaksi. Para konsumen belanja melalui online dapat dengan mudah mengakses online shop yang diinginkan, melihat pilihan barang, harga yang akan dibelinya, mengetahui kualitas barang melalui komen pembelinya dan cara pembayarannya. Kemudahan dan keunggulan belanja melalui online yaitu prosesnya, konsumen hanya membuka web online shop melalui internet bisa langsung melakukan transaksi online. Shoppe adalah salah satu situs belanja online pendatang baru, jika dibandingkan dengan situs belanja online lainnya. Strategi komunikasi bisnis Shoppe melalui marketplace. Seiring dengan menjamurnya tren belanja online di masyarakat selama Pandemi Covid-19, transaksi online melalui platform digital marketplace menjadi pilihan. Salah satu yang sangat populer adalah Shopee. Shopee adalah platform belanja online e-commerce terkemuka di Asia Tenggara dan Taiwan. Shopee menyediakan

tempat bagi seller dan pembeli bertransaksi dengan mudah, aman, dan cepat. Shopee memiliki rekening bersama untuk menampung uang pelanggan sebelum ditransaksikan kepada seller setelah barang diterima oleh pelanggan. Shopee memulai kiprahnya melalui penawaran gratis ongkir sampai Rp 30.000,- dan mampu menggaet customer Indonesia untuk membeli produk-produk dari lapaknya. Seller pun ikut beramai-ramai membuka toko di Shopee. Lambat laun Shopee menjadi akun yang sangat dipercaya oleh masyarakat Indonesia dalam bertransaksi jual beli secara online.

E-commerce merupakan salah satu bentuk pemasaran digital yang dapat diakses melalui website atau dalam bentuk aplikasi pada perangkat mobile. Tujuan utamanya adalah untuk memudahkan transaksi barang dan jasa antara pembeli dan penjual melalui internet (Dwijayanti dan Pramesti, 2021). E-commerce membuat hidup lebih sederhana bagi pelanggan dengan memungkinkan mereka untuk mencari produk yang mereka inginkan, dengan harga yang mereka inginkan, dari merek yang mereka inginkan, dan dengan atribut, semua dalam batas-batas aplikasi tunggal, daripada mengharuskan mereka untuk membuka beberapa aplikasi yang berbeda. Ini mendorong perkembangan e-commerce dan memastikan bahwa masyarakat akan terus menggunakannya.

Para pelaku UMKM yang ingin membangun bisnisnya secara online dapat memanfaatkan kehadiran Shopee karena merupakan platform e-commerce yang paling banyak menerima kunjungan dan terbesar di Indonesia (CNBC Indonesia, 2021). Shopee menawarkan solusi untuk masalah bagaimana menghadirkan produk baru ke banyak calon pelanggan. Karena pengguna Shopee berasal dari seluruh kawasan Asia Tenggara, pasar yang disediakan Shopee memungkinkan para pelaku usaha untuk menembus pasar ekspor. Transaksi Shopee membantu pemerintah memenuhi tujuannya untuk mendorong pertumbuhan usaha kecil, mikro dan menengah (UMKM) yang mampu bersaing di pasar internasional (Bank Indonesia, 2022).

ARA GIFT FLORIST merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang Ekonomi Kreatif yang menyediakan berbagai model Rangkaian bunga, Uang, Snack, Hadiah Graduation dan lainnya dengan model terkini dan ter-update. ARA GIFT FLORIST ini didirikan pada tahun 2023 oleh pemiliknya yang bernama Ni Luh Gede Arya Maharani Dewi. ARA GIFT FLORIST ini sendiri adalah jenis usaha yang masih dalam bentuk penjualan secara online, namun demikian usaha tersebut tetap selalu memiliki pelanggan setiap harinya. Melihat dari kenyataan yang ada, ARA GIFT FLORIST mengalami persaingan penjualan yang sangat ketat karena berada di tengah kawasan toko yang tentunya lumayan cukup besar. Karena belum memiliki toko Serta kurangnya pengetahuan mengenai digital marketing, menyebabkan usaha ARA GIFT FLORIST sulit berkembang.

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempermudah pelanggan untuk membeli produk yang diinginkan yaitu dengan pembuatan e-commerce Shopee dan

Media Sosial lainnya. Dengan adanya e-commerce Shopee ini penjual dimudahkan untuk menjual produknya dan bisa dikenal di seluruh Indonesia. E-commerce Shopee ini juga menyediakan kupon gratis ongkir pengiriman ke seluruh Indonesia dan itu bisa membuat pembeli tertarik untuk mencoba membeli produk yang dijual tersebut. Berdasarkan hasil observasi terhadap pemilik ARA GIFT FLORIST dengan permasalahan yang dihadapi pada tahun 2023 lalu, yaitu terjadinya penurunan penjualan dan banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama dengan harga yang lebih. Mengharuskan mencari strategi baru untuk meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran agar lebih dikenal.

Dipilihnya toko ARA GIFT FLORIST sebagai sasaran dalam rangka meningkatkan kembali penjualan dan pemasaran yang mengalami penurunan penjualan pada tahun 2023. Permasalahan-permasalahan yang ditemukan saat observasi, sebagai berikut:

1. Toko ARA GIFT FLORIST belum bisa membuat desain logo terkini dan *ter-update* yang menyebabkan ARA GIFT FLORIST ketinggalan jaman dan kurang dikenal oleh masyarakat luas
2. Pemasaran ARA GIFT FLORIST masih belum optimal karena hanya mengandalkan penjualan via Group WA saja, itu membuat produk yang dijualnya tidak dikenal oleh banyak orang.
3. Banyaknya pesaing dengan menjual produk yang sama tetapi harganya jauh lebih murah, sehingga menjadi salah satu penyebab terjadinya penurunan penjualan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan, ditemukan bahwa ada beberapa rumusan masalah yang sedang terjadi pada ARA GIFT FLORIST, sebagai berikut:

1. Bagaimana upaya yang dapat dilakukan agar ARA GIFT FLORIST lebih dikenal oleh kalangan masyarakat luas?
2. Bagaimana upaya yang dapat dilakukan dalam meningkatkan penjualan dan memperluas pemasaran produk yang dijual agar bisa dikenal oleh banyak orang?
3. Bagaimana upaya untuk meningkatkan kualitas produk tanpa meningkatkan harga agar tidak terjadinya penurunan penjualan?

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Hasil observasi mengenai permasalahan yang dihadapi, maka dapat diberikan solusi atas permasalahan tersebut:

1. Membuatkan logo dengan desain yang terkini dan *ter-update* agar ARA GIFT FLORIST lebih mudah dikenali oleh masyarakat luas sehingga dapat membantu meningkatkan penjualan

2. Membuatkan atau mendaftarkan ARA GIFT FLORIST di E-commerce Shopee dan media sosial lainnya yang menjadi top E-commerce saat ini, sehingga bisa lebih dikenal oleh banyak orang.
3. Lebih meningkatkan lagi kualitas dari produk dan hasil bungkusannya sehingga bisa menjual dengan kualitas bagus tetapi dengan harga yang tetap terjangkau.

METODE PENELAKSANAAN

1. Waktu Pelaksanaan

Adapun kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada 22 Juli 2024-5 Agustus 2024.

2. Tempat Pelaksanaan

Tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada Rumah pemilik ARA GIFT FLORIST yang berlokasi di Jl Subita, GG Tigaron No.2B, Sumerta, Bali.

3. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan dari solusi yang telah diberikan pada ARA GIFT FLORIST akan terbagi menjadi beberapa tahapan program kerja mulai dari persiapan hingga evaluasi akhir dari jalannya program kerja. Berikut ini uraian metode pelaksanaan program kerja yang dilakukan di ARA GIFT FLORIST sebagai berikut:

1. Tahap Perkenalan

Pada tahap perkenalan ini penulis melakukan pengamatan langsung terhadap toko dan melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik ARA GIFT FLORIST. Pada tahap ini kami membicarakan mengenai permasalahan yang dihadapi oleh ARA GIFT FLORIST. Setelah memahami permasalahan yang ada, penulis memaparkan dan memberi materi mengenai program kerja yang akan dilaksanakan untuk membantu memecahkan masalah pada ARA GIFT FLORIST.

2. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini untuk mengatur jadwal dengan pemilik ARA GIFT FLORIST untuk pembuatan e-commerce Shopee dan platform media sosial lainnya.

3. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan ini adalah mendampingi pemilik ARA GIFT FLORIST untuk membuat atau mendaftar e-commerce Shopee dan platform media sosial lainnya.

4. Tahap Evaluasi

Tahap ini adalah tahap akhir dari program kerja. Memastikan ARA GIFT FLORIST sudah mendaftar atau membuat akun e-commerce Shopee dan menggunakannya agar dapat meningkatkan pemasaran dan penjualan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

1. Ketercapaian Kegiatan

Pengabdian masyarakat yang berjudul “Strategi Peningkatan Pemasaran Dan Penjualan Produk Melalui Aplikasi Shopee dan Media sosial Pada ARA GIFT FLORIST” telah berjalan dengan lancar dan berhasil dilaksanakan. Berikut adalah tabel terealisasi pada kegiatan program kerja.

Tabel 1. Realisasi Kegiatan Program Kerja

| No | Nama Program Kerja | Keterangan |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1 | Membuat Logo ARA GIFT FLORIST dengan desain terkini | Terealisasi (100%) |
| 2 | Membuat akun Shopee, pengembangan Situs E-commerce Shopee dan platform media sosial lainnya | Terealisasi (100%) |
| 3 | Pelatihan untuk Penjahit dan Karyawan | Terealisasi (100%) |

Berdasarkan tabel diatas dapat dinyatakan bahwa dari semua pelatihan yang dilaksanakan, pemilik usaha dapat mengetahui cara melakukan promosi digital dengan menggunakan e-commerce Shopee dan mengetahui cara pembuatan logo serta mengetahui cara memilih bahan yang layak digunakan. Keberhasilan dalam menerapkan program kerja yang telah diberikan kepada ARA GIFT FLORIST sudah tercapai dengan sempurna. Dalam pelaksanaan di lapangan kerja, dan penulis menyimpulkan bahwa program kerja ini berhasil membantu usaha ARA GIFT FLORIST dalam menggunakan e-commerce sebagai bahan promosi.

Adapun faktor pendukung dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan, sebagai berikut:

1. Aplikasi e-commerce yaitu Shopee dan media sosial lainnya sebagai sarana promosi.
2. Pemberian izin oleh pemilik usaha ARA GIFT FLORIST dalam mendukung secara penuh kegiatan ini
3. Kerjasama yang sangat baik dengan pemilik sehingga memudahkan dalam koordinasi selama kegiatan ini berlangsung

Selain faktor pendukung, terdapat pula faktor penghambat dari kegiatan yang telah dilaksanakan ini, yaitu:

1. Proses pembuatan akun dan pelatihan penggunaan e-commerce Shopee sering terhambat dikarenakan pemilik dari usaha ARA GIFT FLORIST memiliki banyak kesibukan.
2. Karyawan yang kurang menguasai dalam penggunaan digital marketing

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kegiatan pembuatan e-commerce Shopee dan media sosial lainnya pada usaha ARA GIFT FLORIST dalam meningkatkan pemasaran dan penjualan produk sangat dibutuhkan oleh pemilik ARA GIFT FLORIST untuk meningkatkan pemasaran dan peningkatan penjualan. Kegiatan yang dilakukan telah memberikan perubahan yakni mengalami peningkatan terhadap daya beli konsumen. Program kerja yang dilaksanakan diterima baik oleh pemilik usaha ARA GIFT FLORIST dan program ini telah berjalan dengan baik sesuai dengan rencana.

2. Saran

Diharapkan pemilik usaha ARA GIFT FLORIST tetap aktif menggunakan e-commerce Shopee dan media sosial lainnya agar bisa lebih meningkatkan penjualan, perluasan pangsa pasar dan tetap memerhatikan kualitas produk dan harga jual yang murah agar bisa tetap bersaing di e-commerce tersebut.

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur dipanjatkan kehadiraat Ida Sang Hyang Widhi Wasa/Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunianya maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dengan judul “Strategi Peningkatan Pemasaran Dan Penjualan Produk Melalui Aplikasi Shopee dan media sosial lainnya Pada Usaha ARA GIFT FLORIST”, telah terlaksana dengan baik sesuai rencana. Atas terlaksananya dengan baik kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut. kami sampaikan terima kasih kepada pihak yang berpartisipasi dalam mendukung kegiatan ini serta pihak-pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan dan penyusunan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Munawarah, M., Sujono, S., Al Ghozali, M., Hakim, A. K., & Mufarrohah, L. (2023). Pengoptimalan Digital Marketing untuk Meningkatkan Penjualan UMKM Desa Sumberagung melalui Platform Shopee. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*,4(1), 19-23.

- Anisah, G. (2021). Pelatihan digital marketing menggunakan platform marketplace Shopee untuk kelompok pemuda wirausaha di Desa Mulyoagung-Bojonegoro. *Mafaza: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1-10.
- Rahmawati, M. I., Ardini, L., Lestariningsih, M., Shabrie, W. S., & Stiesia, I. (2022). Digitizing UMKM by Strengthening Shopee E-Commerce at UMKM in Wonokromo District, Surabaya City Digitalisasi UMKM dengan Penguatan E-Commerce Shopee pada UMKM Kecamatan Wonokromo Kota Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2).