

UPAYA MENINGKATKAN PROMOSI DAN MENGOPTIMALKAN PENJUALAN PADA ENI KEBAYA BALI

Desak Ayu Sriary Bhegawati ^{1,*}, I Komang Edi Setiawan ²

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

*Email: desakbhegawati@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pengabdian masyarakat ini dilakukan di Eni Kebaya Bali yang terletak di Jl. Ciung Wanara, Blahkiuh, Kec. Abiansemal, Kabupaten Badung. Adapun program kerja yang dilaksanakan adalah melakukan pembuatan desain kemasan produk untuk meningkatkan pemasaran dan meningkatkan branding dan juga daya Tarik konsumen, membantu membuat media promosi seperti pembuatan media sosial Instagram dll. karena dapat menjangkau konsumen secara luas, biaya yang efisien, dan dapat berinteraksi langsung dengan konsumen tanpa bertemu langsung. Membantu membuat media jual di marketplace agar memperluas jangkauan jual pasar, dan biaya yang lebih terjangkau. Dalam pelaksanaannya program kerja ini mampu mencapai ketercapaian 100% masingmasing spesifikasi program kerja diatas.

Kata Kunci: Media promosi

ANALISIS SITUASI

Salah satu kekuatan ekonomi yang selama ini menjadi penunjang ekonomi negara Indonesia dan kekuatan ekonomi daerah adalah kehadiran pelaku usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM). UMKM merupakan usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama

Target perusahaan yang saya ambil untuk melakukan pengabdian masyarakat kali ini adalah salah satu umkm yang menjual busana adat Bali yang berada di Jl. Ciung Wanara, Blahkiuh, Kec. Abiansemal, Kabupaten Badung yang bernama Eni Kebaya Bali. Hasil dari observasi yang telah saya lakukan, saya menemukan suatu masalah yang dihadapi oleh owner Eni Kebaya Bali yaitu mengenai kemasan produk kurang menarik, kurangnya pemanfaatan promosi di media sosial. Dan kurangnya pemanfaatan marketplace sebagai alat jual produk, permasalahan-permasalahan tersebut, menggerakkan saya untuk membantu owner Eni Kebaya Bali dengan cara membantu mendisain/membuatkan kemasan produk agar menarik perhatian konsumen, melakukan pembuatan media promosi dan membantu membuat media jual online/marketplace.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan dimana masyarakat sasaran yang di observasi adalah salah satu pemilik usaha fashion di lingkungan Abiansemal Blahkiuh dengan permasalahannya yaitu:

1. Kurangnya kemasan produk untuk menarik perhatian serta minat beli konsumen.
2. Kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai media promosi untuk memperluas jangkauan pasar.
3. Kurangnya pemanfaatan media jual di marketplace untuk menjangkau konsumen lebih luas.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Melakukan pembuatan desain kemasan produk untuk meningkatkan pemasaran meningkatkan branding dan daya Tarik konsumen
2. Membantu membuat media promosi seperti pembuatan IG dll. karena dapat menjangkau konsumen secara luas, biaya yang efisien, dan dapat berinteraksi langsung dengan konsumen tanpa bertemu langsung.
3. Membantu membuat media jual di marketplace agar memperluas jangkauan jual pasar, dan biaya yang lebih terjangkau

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu melakukan observasi dan wawancara yang dilakukan dengan owner Eni Kebaya Bali yaitu Ni Luh Eni Sapitri, pada tahap observasi ini didapati permasalahan yang dihadapi pihak Eni Kebaya Bali, kemudian pelaksana menyampaikan program kerja atau solusi yang akan dilaksanakan selama pengabdian masyarakat.

1. Memberikan pengarahan mengenai pentingnya pembuatan kemasan produk untuk melindungi produk, menarik perhatian konsumen, dan memperkuat citra merek, kemasan yang baik dapat meningkatkan daya tarik produk di pasar.
2. Melakukan pendampingan dan pembuatan media promosi online yang memungkinkan bisnis menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah, memberikan fleksibilitas dalam penargetan, dan memungkinkan interaksi langsung dengan konsumen.
3. Melakukan pendampingan dan pembuatan media jual di marketplace, media jual di marketplace penting karena menyediakan akses ke basis pelanggan yang luas, menawarkan kemudahan bagi konsumen untuk membeli produk yang diinginkan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Ketercapaian Kegiatan

| No. | Tema | Spesifikasi Kegiatan | Realisasi |
|-----|--|---|-----------|
| 1. | Upaya meningkatkan promosi dan mengoptimalkan penjualan pada Eni Kebaya Bali | Membantu melakukan pembuatan desain kemasan produk Eni Kebaya Bali | 100 % |
| 2. | | Melakukan pembuatan media promosi online untuk memperluas jangkauan konsumen | 100 % |
| 3. | | Melakukan pembuatan media jual di marketplace untuk memperluas jangkauan penjualan produk Eni Kebaya Bali . | 100 % |



SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan program Pengabdian Masyarakat dengan judul **“UPAYA MENINGKATKAN PROMOSI DAN MENGOPTIMALKAN PENJUALAN PADA ENI KEBAYA BALI”** yaitu:

1. Meningkatkan kualitas produk dengan adanya pembuatan kemasan produk ini.
2. Meningkatkan jangkauan konsumen dengan pembuatan media promosi online ini.
3. Meningkatkan penjualan produk Eni Kebaya Bali dengan membuat media jual di marketplace.

Program pengabdian masyarakat yang saya laksanakan sebagai salah satu kewajiban mahasiswa Universitas Mahasaraswati Denpasar telah terealisasi 100%. Berbagai kegiatan yang telah terlaksana dimana mahasiswa sebagai motivator yang membantu memecahkan masalah yang ada, sehingga partisipasi dan sukarela masyarakat dalam setiap program kerja pengabdian masyarakat lebih tinggi. Diharapkan juga manajemen bisa terus berkembang dan lebih baik dari sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- H. Emilia, “Bentuk Dan Sifat Pengabdian Masyarakat Yang Diterapkan Oleh Perguruan Tinggi,” *J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 3, pp. 122–130, 2022, doi: 10.37567/pkm.v2i3.1127.
- M. T. Febriyanto and D. Arisandi, “Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean,” *JMD J. Ris. Manaj. Bisnis Dewantara*, vol. 1, no. 2, pp. 61–76, 2018, doi: 10.26533/jmd.v1i2.175.