

---

## PEMANFAATAN SOSIAL MEDIA UNTUK MENGENALKAN DAN MENINGKATKAN PENJUALAN KRUPUK BABI PAK NGURAH

Anak Agung Putu Bagus Arie Susandya<sup>1,\*</sup>, Ngurah Alit Suryawan<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email: [ariesusandya@unmas.ac.id](mailto:ariesusandya@unmas.ac.id)

### ABSTRAK

Seiring berkembangnya teknologi tentu dalam proses pemasaran produk akan berkembang juga. Krupuk Babi Pak Ngurah merupakan salah satu produsen krupuk babi yang beralamat di Jln Ngurah Rai No. 18 Br Taman Desa Darmasaba Kabupaten Badung, Bali. Untuk saat ini pengelola masih belum menggunakan sosial media untuk melakukan promosi dan hanya mengandalkan promosi konvensional sedangkan seperti kita tau saat ini sosial media sangat berdampak besar bagi suatu usaha untuk berkembang. Untuk mengatasi kendala ini, solusi yang diberikan berupa sosialisasi mengenai pentingnya promosi melalui sosial media dan pelatihan karyawan dalam penggunaan sosial media. Metode yang digunakan dalam mengembangkan usaha untuk meningkatkan penjualan adalah sosialisasi dan pelatihan. Dalam konteks ini, permasalahan terkait pemanfaatan sosial media yang kemudian diatasi melalui sosialisasi dan pelatihan karyawan menggunakan sosial media sebagai sarana promosi untuk meningkatkan penjualan Krupuk Babi Pak Ngurah.

**Kata Kunci: Sumber Daya Manusia, Penjualan, Sosial Media.**

### ANALISIS SITUASI

Seiring berkembangnya teknologi tentu dalam proses pemasaran produk akan berkembang juga. Untuk itu perusahaan tentu harus beradaptasi dengan teknologi agar bisnisnya terus berkembang dan tumbuh yang mampu beradaptasi akan perubahan zaman.

Dulu sebelum ada teknologi perusahaan menawarkan barang atau jasanya secara langsung atau face to face, Sebenarnya cara ini juga cukup ampuh namun akan memakan banyak waktu untuk menawarkan produk kita di semua orang yang ada di sekitar.

Selain itu cara tersebut juga mungkin hanya menjangkau pada orang sekitar toko saja. Dengan perkembangan teknologi yang sangat cepat tentu membeli banyak manfaat untuk kita juga dalam pemasaran produk dimana kita dapat memanfaatkan sosial media untuk menawarkan atau memasarkan produk kita dengan memanfaatkan sosial media tentu jangkauan pelanggan kita akan lebih luas.



**Gambar 1.** Melakukan observasi dan diskusi tentang permasalahan yang terjadi bersama pemilik Krupuk Babi Pak Ngurah

Krupuk Babi Pak Ngurah merupakan salah satu produsen krupuk babi yang beralamat di Jln Ngurah Rai No. 18 Br Taman Desa Darmasaba Kabupaten Badung, Bali. Untuk saat ini pengelola masih belum menggunakan sosial media untuk melakukan promosi dan hanya mengandalkan promosi konvensional sedangkan seperti kita tau saat ini sosial media sangat berdampak besar bagi suatu usaha untuk berkembang.

Sosial media mengacu pada platform online yang memungkinkan individu, komunitas, dan organisasi untuk berinteraksi, berbagi konten, dan berpartisipasi dalam aktivitas jaringan sosial. Sosial media memungkinkan pengguna untuk membuat profil, menghubungkan dan berkomunikasi dengan orang lain, mengunggah dan membagikan konten seperti teks, gambar, video, dan berbagai jenis media lainnya.

Tujuan utama dari sosial media adalah untuk memfasilitasi interaksi sosial, berbagi informasi, membangun jaringan, dan menjalin hubungan dengan orang lain secara online. Sosial media telah menjadi bagian penting dari kehidupan sehari-hari banyak orang di seluruh dunia, memainkan peran besar dalam komunikasi, pertukaran informasi, pemasaran, dan pengembangan hubungan sosial.

## **PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan langsung di Krupuk Babi Pak Ngurah, maka dapat diuraikan permasalahan dihadapai yaitu:

1. Tidak adanya upaya dalam meningkatkan penjualan melalui promosi sosial media.
2. Tidak adanya pelatihan kepada karyawan mengenai cara menggunakan sosial media untuk pemasaran produk.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Adapun solusi yang diberikan sesuai dengan permasalahan yang telah ditentukan yaitu :

1. Melakukan sosialisasi mengenai manfaat dan pentingnya promosi melalui sosial media dalam suatu usaha
2. Melakukan pelatihan kepada karyawan mengenai penggunaan sosial media dalam melakukan pemasaran produk dari krupuk Babi Pak Ngurah
3. Evaluasi hasil promosi dari sosial media terhadap usaha krupuk Babi Pak Ngurah

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan ini dirancang untuk melibatkan para pemilik usaha dan karyawan dalam pemanfaatan sosial media untuk mengenalkan dan meningkatkan penjualan. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada Krupuk Babi Pak Ngurah yang berlangsung selama satu bulan. Metode Pelaksanaan dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu:

1. Metode Observasi.  
Melakukan observasi pada lokasi Krupuk Babi Pak Ngurah untuk menggali informasi terkait permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra
2. Metode Perancangan Program Kerja  
Penyusunan program kerja, kemudian didiskusikan dengan dosen pembimbing lapangan. Setelah program kerja disetujui oleh dosen pembimbing lapangan maka program kerja ini akan dilaksanakan selama masa pengabdian masyarakat.
3. Metode Pelaksanaan Program Kerja  
Pelaksanaan program kerja yang telah disusun dengan didampingi oleh dosen pembimbing lapangan.
4. Metode Dokumentasi  
Metode ini dilakukan sebagai salah satu bentuk pengumpulan data yang paling mudah dalam menjalankan kegiatan pengabdian masyarakat. Dokumentasi menjadi bukti bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan sudah berjalan sesuai dengan program kerja.
5. Metode Evaluasi  
Melakukan evaluasi sehingga target dari pelaksanaan program kerja ini dapat tercapai dan terlaksana dengan baik.

### **HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN**

Pengabdian masyarakat yang berjudul “Pemanfaatan Sosial Media Untuk Mengenalkan dan Meningkatkan Penjualan Krupuk Babi Pak Ngurah” yang dilaksanakan dari tanggal 18 Juli – 19 Agustus 2024 telah berjalan dengan lancar.

Faktor pendukung yang sangat berkontribusi terhadap keberhasilan kegiatan ini adalah seluruh karyawan yang mendukung penuh kegiatan ini, seluruh karyawan yang bersedia bekerja sama demi kelancaran kegiatan ini dan seluruh karyawan yang bersedia menerima saran dan masukan selama kegiatan berlangsung. Namun, terdapat beberapa kendala yang dihadapi selama kegiatan, terutama terkait dengan tingkat pemahaman karyawan yang beragam. Meskipun demikian, kegiatan dapat berjalan lancar dan berhasil mencapai target yang telah ditetapkan.



**Gambar 2.** Melakukan pelatihan kepada karyawan mengenai penggunaan sosial media dalam melakukan pemasaran produk dari krupuk Babi Pak Ngurah



**Gambar 3.** Evaluasi hasil promosi dari sosial media terhadap usaha krupuk Babi Pak Ngurah

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Program "Pemanfaatan Sosial Media Untuk Mengenalkan dan Meningkatkan Penjualan Krupuk Babi Pak Ngurah" mencapai target 100% pada setiap tahapan. Melalui diskusi dan interaksi dengan pemilik usaha dan karyawan Krupuk Babi Pak Ngurah, mahasiswa memahami masalah karyawan Krupuk Babi Pak Ngurah secara mendalam. Program sosialisasi dan pelatihan karyawan mengenai pemasaran produk melalui sosial media untuk meningkatkan penjualan Krupuk Babi Pak Ngurah.

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini, beberapa saran dapat diberikan untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut yaitu penting untuk melakukan

kegiatan pelatihan secara rutin untuk meningkatkan kompetensi karyawan dan memperkuat kemampuan yang sudah ada dan penting untuk melakukan pelatihan dan evaluasi secara rutin kepada karyawan dalam hal pemasaran produk melalui sosial media.

**DAFTAR PUSTAKA**

<https://pikub.com/blog/read/7/Pentingnya-Pemanfaatan-Media-Sosial-UntukMeningkatkan-Penjualan.html>, diakses 13 Agustus 2024.