

---

## OPTIMALISASI PENJUALAN MELALUI STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PADA USAHA APPAREL OLAHRAGA “*FIVEAM CLUB*”

Yura Karlinda Wiasa Putri<sup>1,\*</sup>, Ni Made Ayu Yuli Pratiwi<sup>2</sup>,  
A. A. Gde Bagus Agung Trywikramasena<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

<sup>2</sup>Universitas Pendidikan Nasional, Bali, 80225, Indonesia

\*Email: yurakarlinda@unmas.ac.id

### ABSTRAK

Perkembangan zaman yang dipengaruhi oleh globalisasi dan kemajuan teknologi informasi telah mengubah cara kerja individu dan organisasi, termasuk dalam industri pakaian. Teknologi informasi, terutama *digital marketing*, menjadi krusial bagi bisnis untuk meningkatkan pemasaran dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Hal ini terlihat pada usaha apparel olahraga "*FIVEAM CLUB*," yang menghadapi tantangan dalam memanfaatkan media sosial dan *platform digital* untuk memperluas visibilitas dan meningkatkan penjualan. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu "*FIVEAM CLUB*" dalam mengoptimalkan *digital marketing* melalui pelatihan dan sosialisasi tentang penggunaan media sosial, Google Bisnis, dan *marketplace*. Partisipasi aktif dari pemilik "*FIVEAM CLUB*" serta dukungan penuh terhadap program ini menjadi faktor penting yang mendukung kelancaran pelaksanaan kegiatan. Untuk memastikan keberlanjutan peningkatan penjualan, disarankan agar "*FIVEAM CLUB*" terus mengembangkan keterampilan dalam memanfaatkan berbagai *platform digital* dan mengikuti pelatihan lanjutan. Dengan demikian, "*FIVEAM CLUB*" dapat meningkatkan *brand awareness* dan menarik lebih banyak konsumen, baik di pasar lokal maupun nasional.

**Kata Kunci:** *Digital Marketing*, *Brand Awareness*, Google Bisnis

### ANALISIS SITUASI

Perkembangan zaman sangat dipengaruhi oleh interaksi internasional, yang terjadi karena adanya pertukaran pandangan dan informasi dalam berbagai bidang seperti teknologi, pemikiran, ekonomi, budaya, dan aspek lainnya. Faktor utama yang memengaruhi perkembangan zaman adalah globalisasi, yang berfungsi sebagai jembatan untuk membuka akses ke dunia luar dan memungkinkan interaksi lintas negara. Di era globalisasi ini, teknologi informasi menjadi sangat penting dalam semua aspek kehidupan, karena mampu menyederhanakan dan mempercepat proses kerja. Pesatnya perkembangan teknologi informasi telah mengubah cara kerja individu dan organisasi, yang sebelumnya dilakukan secara manual, menjadi lebih canggih, otomatis, dan efisien. Dampak signifikan dari teknologi informasi ini terlihat dalam semua aktivitas manusia, termasuk dalam sektor bisnis, seperti industri *brand* pakaian, yang juga mengalami transformasi besar dalam operasional dan strategi pemasaran.

Bisnis pakaian kini telah menjadi tren yang sangat populer, terutama di kalangan anak muda. Mulai dari pakaian baru hingga pakaian *second-hand* (bekas), keduanya memiliki pangsa pasar tersendiri. Sebelumnya, pasar pakaian di Indonesia didominasi oleh merek-merek internasional seperti Adidas, Nike, Specs, Under Armour, dan Reebok. Namun, belakangan ini semakin banyak *brand* lokal yang bermunculan dan berhasil menyaingi merek-merek besar tersebut. *Brand* lokal seperti Erigo, Cotton Ink, 3second, Buttons scarves, Eiger, dan Roughneck 1991 berhasil menarik perhatian konsumen dengan menawarkan produk berkualitas yang mengikuti tren pasar, namun dengan harga yang lebih terjangkau.

Dalam upaya memasarkan produk, baik *brand* internasional maupun lokal memanfaatkan penggunaan *Digital Marketing*. *Digital Marketing* menurut Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan (2009:47) ialah kegiatan *marketing* termasuk *branding* yang menggunakan berbagai media berbasis web seperti blog, web site, e-mail, adwords, ataupun jejaring sosial. Tentu saja *digital marketing* bukan hanya berbicara tentang *marketing* internet, termasuk media sosial dan *marketplace online*. *Platform* ini memungkinkan mereka menjangkau konsumen lebih luas dan mempermudah proses pembelian. Dengan hadirnya media sosial dan *marketplace*, masyarakat dapat dengan mudah mencari dan membeli produk pakaian tanpa harus meninggalkan rumah. Teknologi ini tidak hanya memberikan kemudahan bagi konsumen, tetapi juga membuka peluang besar bagi bisnis pakaian untuk meningkatkan penjualan dan membangun *brand awareness* secara lebih efektif.

Seiring dengan semakin tingginya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan dan gaya hidup aktif, banyak konsumen yang kini lebih memilih pakaian yang bisa digunakan untuk berbagai kegiatan, termasuk olahraga. Pakaian multifungsi yang dapat dipakai sehari-hari sekaligus untuk berolahraga menjadi semakin diminati. Menyadari tren ini, "FIVEAM CLUB" hadir sebagai salah satu *brand* lokal yang menawarkan pakaian olahraga yang tidak hanya fungsional tetapi juga *stylish*. Berbasis di Bali, tepatnya di Jl. Cekomaria Gg 1 No.4x Denpasar, "FIVEAM CLUB" menyediakan berbagai pilihan pakaian kasual dan olahraga. Meskipun sudah cukup banyak yang mengenal dan menggunakan produk mereka, *brand* ini masih tergolong baru dan belum banyak diketahui oleh masyarakat luas, khususnya di Bali.

Dalam hal ini, tim pelaksana pengabdian masyarakat ingin membantu pelaku usaha agar masyarakat Bali, terutama yang memiliki hobi olahraga, dapat mengenal dan tertarik dengan produk yang ditawarkan. Ada beberapa media digital yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk meningkatkan pemasaran produk mereka, salah satunya adalah Google Bisnisku. Google Bisnisku adalah alat gratis yang memungkinkan para pelaku UMKM untuk mengelola visibilitas bisnis mereka di berbagai produk Google, seperti Google Maps dan pencarian Google. Bisnis yang telah diverifikasi melalui Google berpeluang dua kali lebih besar untuk dianggap sebagai bisnis yang memiliki reputasi

baik, sehingga memudahkan konsumen menemukan lokasi, produk, atau layanan yang ditawarkan oleh pelaku UMKM. Selain itu, *platform* lain yang efektif untuk mempromosikan bisnis adalah Instagram. Instagram menyediakan fitur akun bisnis yang memudahkan pelaku usaha untuk memperkenalkan profil bisnis mereka, mendapatkan wawasan tentang pengikut dan postingan, serta mempromosikan konten guna mencapai tujuan bisnis.

"*FIVEAM CLUB*" adalah sebuah UMKM yang berfokus pada produksi pakaian olahraga dan telah beroperasi sejak Januari 2023. Meskipun telah memiliki pelanggan tetap, strategi pemasaran "*FIVEAM CLUB*" masih tergolong minim. Oleh karena itu, pelatihan mengenai strategi *digital marketing* sangat diperlukan untuk meningkatkan sistem pemasaran, memperluas target pasar, dan mendukung kegiatan penjualan yang lebih efektif. Selain itu, mitra juga diberikan pelatihan atau sosialisasi mengenai cara membuat akun di *platform digital* seperti Google Bisnisku dan *marketplace*, serta bagaimana mengelola media digital ini secara optimal untuk kebutuhan promosi bisnis mereka.

#### **PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan analisis situasi tersebut baik dari hasil observasi maupun wawancara, maka didapatkan permasalahan sebagai berikut:

1. Penggunaan media sosial yang kurang optimal menyebabkan usaha ini belum dikenal luas oleh masyarakat. Akibatnya, potensi pasar yang bisa dijangkau melalui *platform digital* belum dimaksimalkan, sehingga banyak calon pelanggan yang belum mengetahui keberadaan usaha ini.
2. Usaha apparel olahraga "*FIVEAM CLUB*" belum terdaftar di platform *marketplace* dan juga belum ada di Google Maps. Hal ini mengakibatkan banyak orang yang belum mengetahui keberadaan bisnis ini, dan mereka mengalami kesulitan dalam mencari lokasi usaha, yang dapat menghambat perkembangan bisnis dan aksesibilitas pelanggan.

#### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

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

1. Memberikan sosialisasi yang berfokus pada pentingnya peran *digital marketing* dalam pengembangan bisnis UMKM khususnya media sosial. Tujuan dari sosialisasi ini adalah untuk meningkatkan pemahaman pemilik usaha tentang bagaimana strategi pemasaran digital dapat secara signifikan meningkatkan kegiatan promosi dan menarik lebih banyak pelanggan.
2. Memberikan pelatihan langsung yang mencakup cara membuat dan mengelola akun di *media digital*. Media yang akan digunakan meliputi Google Bisnis

untuk meningkatkan visibilitas usaha di pencarian Google dan Google Maps, serta akun di berbagai *platform marketplace* populer. Pelatihan ini bertujuan untuk membekali pemilik usaha dengan keterampilan praktis yang diperlukan untuk memanfaatkan teknologi digital dalam mempromosikan dan mengelola bisnis mereka secara lebih efektif.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam kegiatan optimalisasi penjualan melalui strategi pemasaran digital pada usaha apparel olahraga “*FIVEAM CLUB*” berupa penjelasan tentang pentingnya promosi *digital marketing* pada *platform* tertentu serta pemanfaatan google bisnis dan *marketplace* untuk media penjualan yang dibagi menjadi 4 kelompok kegiatan, yaitu:

1. Tahap Perencanaan

Dalam tahap ini, kegiatan yang dilakukan adalah observasi secara langsung dengan mendatangi lokasi, kemudian melakukan wawancara kepada *Owner* yang dilaksanakan pada tanggal 11 – 18 Juli 2024. Observasi merupakan tahap awal yang penting dalam proses analisis di suatu lokasi. Menurut Nasution dalam Sugiyono (2020:109) observasi adalah kondisi dimana dilakukannya pengamatan secara langsung oleh peneliti agar lebih mampu memahami konteks data dalam keseluruhan situasi sosial sehingga dapat diperoleh pandangan yang holistik (menyeluruh). Proses ini melibatkan pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung berbagai aspek atau fenomena yang terjadi di lapangan. Selama observasi, tim pengabdian masyarakat tidak hanya mengamati, tetapi juga membuat catatan yang rinci tentang situasi, kondisi, dan masalah yang muncul di lokasi tersebut.

2. Tahap Persiapan

Dalam tahap ini, kegiatan yang dilaksanakan adalah menyiapkan bahan/materi yang akan digunakan sebagai solusi dalam optimalisasi penjualan melalui strategi pemasaran digital pada usaha apparel olahraga “*FIVEAM CLUB*” yang dilaksanakan pada tanggal 19 – 20 Juli 2024.

3. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap ini, tahap pelaksanaan program kerja dilakukan secara langsung dengan memberikan sosialisasi dan pelatihan kepada *owner* mengenai strategi *digital marketing* dan pendaftaran pada *marketplace* serta memberikan sosialisasi dan cara pengaplikasian *google my business* yang dilaksanakan pada tanggal 21 Juli 2024 – 20 Agustus 2024. Menurut Gunawan (2012:198), sosialisasi merupakan proses penyampaian sesuatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau mengubah sikap, pendapat, perilaku baik langsung maupun tidak langsung. Sedangkan Menurut Harsuko

Riniwati (2016:152) Pelatihan merupakan aktivitas atau latihan untuk meningkatkan mutu, keahlian, kemampuan dan keterampilan (dilakukan setelah dan selama menduduki jabatan atau pekerjaan tertentu).

4. Tahap Pendampingan dan Evaluasi

Dalam tahap ini, dilaksanakan pendampingan serta evaluasi apa saja kekurangan dan kelebihan setelah kegiatan berlangsung yang dilaksanakan pada tanggal 21 Agustus 2024 – 27 Agustus 2024. Evaluasi merupakan sebuah proses pengumpulan data untuk menentukan sejauh mana, dalam hal apa, dan bagian mana tujuan pendidikan dapat tercapai (Arikunto, 2013: 3).

### HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Adapun pencapaian realisasi dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam mendukung promosi dan pemasaran produk "*FIVEAM CLUB*" melalui *platform digital* yaitu:

1. Program kerja pertama, yaitu Sosialisasi *Digital Marketing* di *Platform Media Sosial*.

Kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan para pelaku usaha dalam memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi dan pemasaran. Realisasi program ini mencapai 100%, menunjukkan keberhasilan kegiatan ini dalam membantu peserta memahami strategi pemasaran yang efektif di era digital.

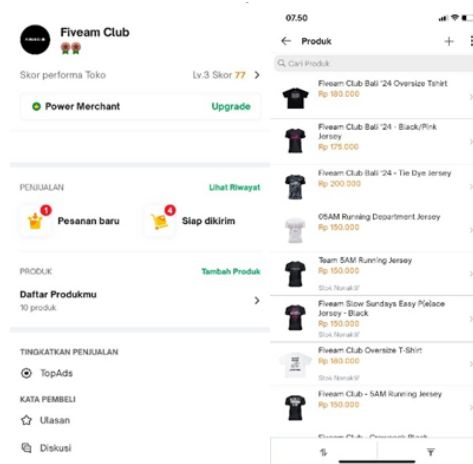


**Gambar 1.** Melakukan Sosialisasi Digital Marketing di Platform Media Sosial

2. Program kerja kedua yang berfokus pada Pelatihan Optimalisasi Google Bisnis dan *Marketplace* untuk Penjualan *Online*.

Beberapa kegiatan spesifik telah dilaksanakan dengan tingkat realisasi mencapai 100%. Program ini mencakup pendaftaran dan verifikasi usaha di Google Bisnis, pelatihan penggunaan fitur-fitur Google Bisnis untuk meningkatkan kehadiran *online*, serta kolaborasi dengan berbagai *platform marketplace* populer di Indonesia. Melalui pelatihan ini, para pelaku usaha

dibekali dengan keterampilan untuk mengoptimalkan profil bisnis mereka, mengelola inventaris, dan menerapkan strategi promosi yang efektif di *platform marketplace*, yang semuanya bertujuan untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk.



**Gambar 2.** Pelatihan Optimalisasi Google Bisnis dan *Marketplace* untuk Penjualan *Online*

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang berfokus pada optimalisasi penjualan melalui strategi pemasaran digital untuk usaha apparel olahraga “*FIVEAM CLUB*” menghadapi beberapa faktor yang mendukung keberhasilan maupun faktor yang menjadi hambatan. Faktor-faktor tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Faktor Pendukung Kegiatan

Adanya dukungan penuh dari pemilik “*FIVEAM CLUB*” untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, yang memfasilitasi penerapan strategi pemasaran digital. Ketersediaan fasilitas pendukung, seperti koneksi internet yang memadai, laptop yang dimiliki oleh pelaku usaha, serta portofolio produk yang sudah siap. Semua ini memudahkan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam mengimplementasikan strategi pemasaran digital.

2. Faktor Penghambat Kegiatan

Pemilik usaha membutuhkan waktu untuk beradaptasi dengan penerapan pemasaran berbasis digital dan juga dalam penggunaan Google Bisnisku. Proses penyesuaian ini bisa memakan waktu yang cukup lama, yang menjadi tantangan dalam implementasi yang cepat dan efektif.

## SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis situasi, perkembangan zaman yang dipengaruhi oleh globalisasi dan kemajuan teknologi informasi telah mengubah cara individu dan organisasi bekerja, termasuk dalam industri pakaian. Penggunaan teknologi digital dan

media sosial telah menjadi krusial bagi bisnis untuk meningkatkan pemasaran dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Untuk itu, pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan tema optimalisasi penjualan melalui strategi pemasaran digital pada usaha apparel olahraga "*FIVEAM CLUB*" menjadi sangat relevan. Dengan adanya program ini, pemilik usaha dapat memanfaatkan media sosial dan platform digital seperti Google Bisnis dan marketplace untuk meningkatkan visibilitas, memudahkan akses bagi konsumen, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan. Partisipasi aktif dari pemilik "*FIVEAM CLUB*" dan dukungan penuh terhadap program ini merupakan faktor penting yang telah membantu kelancaran pelaksanaan kegiatan.

Untuk terus mendukung keberlanjutan peningkatan penjualan melalui pemasaran digital, disarankan agar "*FIVEAM CLUB*" terus mengembangkan keterampilan dalam memanfaatkan berbagai *platform digital* yang ada. Pelatihan lanjutan dan pendampingan dalam penggunaan media sosial dan alat pemasaran digital lainnya akan sangat berguna untuk meningkatkan kemampuan pemasaran dan *branding*. Selain itu, mengingat proses adaptasi terhadap pemasaran digital dan penggunaan Google Bisnis membutuhkan waktu, penting bagi pemilik usaha untuk bersabar dan terus berkomitmen dalam menerapkan strategi yang telah dipelajari. Dengan demikian, "*FIVEAM CLUB*" dapat secara konsisten meningkatkan *brand awareness* dan menarik lebih banyak konsumen, khususnya di pasar lokal maupun nasional.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2013). Dasar-dasar evaluasi pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Gunawan, H. (2012). Pendidikan karakter: Konsep dan implementasi. Bandung: Alfabeta.
- Riniwati, H. (2016). Manajemen sumber daya manusia (Aktivitas utama dan pengembangan sumber daya manusia). Malang: UB Press.
- Sanjaya, R., & Tarigan, J. (2009). Creative digital marketing. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. (2020). Metode penelitian kualitatif. Bandung: Alfabeta.