

STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI PELATIHAN DAN KONTEN DIGITAL KREATIF PADA INDIS PROJECT

**Ni Nyoman Ari Novarini^{1,*}, Ni Kadek Dian Sapta Anjani², Hestieyonini
Hadnyanawati³**

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80236 Indonesia,

³Universitas Jember, Jawa Timur, 68121, Indonesia

*Email: novarini0511@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman, kesadaran, dan partisipasi aktif dari mahasiswa/i dalam memahami serta membantu memecahkan masalah-masalah yang dihadapi oleh masyarakat di sekitarnya. Kegiatan pengabdian masyarakat bertujuan untuk memberikan pengalaman lapangan kerja kepada mahasiswa/i tentang bagaimana cara mengembangkan suatu usaha secara langsung dan untuk membentuk sikap mandiri dan tanggung jawab mahasiswa/i selama melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat pada salah satu usaha retail yang menjadi tempat penulis yaitu Indis Project.

Kata Kunci: Program memotivasi karyawan dan konten-konten digital

ANALISIS SITUASI

Pengabdian kepada masyarakat merupakan proses yang dikembangkan melalui kegiatan berbagai aspek kehidupan bermasyarakat. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman, kesadaran, dan partisipasi aktif dari mahasiswa/i dalam memahami serta membantu memecahkan masalah-masalah yang dihadapi oleh masyarakat di sekitarnya.

Indis Project adalah usaha retail yang menawarkan berbagai jenis produk. Indis Project ini beroperasi sejak tahun 2014 yaitu selama 11 tahun, memiliki toko pertama yang berlokasi di Kerobokan, Badung dan memiliki cabang yang berlokasi di Denpasar, Sanur Kauh. Usaha ini merupakan usaha yang didirikan dan dijalankan oleh 1 (satu) orang, sehingga pemilik juga berperan sebagai pemimpin dalam menjalankan usaha. Indis Project ini berlokasi di Jl. Batur Sari No.35A, Sanur Kauh. Adapun produk-produk yang ditawarkan berupa pakaian, skincare dan produk kosmetik.

Penerapan program kerja sangat penting dalam meningkatkan dan mengembangkan suatu perusahaan/usaha agar tidak jadi penghalang dan memperlambat pencapaian tujuan usaha. Maka dari itu penerapan program penyebaran kuesioner kepada pelanggan untuk bisa manampung kritik dan saran, memotivasi karyawan untuk bisa bekerja dengan baik dan kreatif, pelatihan greating yang baik dan benar serta menerapkan konten yang menarik dan diskon akan

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan observasi yang telah saya lakukan permasalahan yang terjadi di Indis Project adalah sebagai berikut:

- 1) Adanya motivasi kerja dan pelatihan yang kurang efektif sehingga karyawan menjadi tidak bersemangat dan kreatif.
- 2) Adanya kendala yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan melalui media digital di Indis Project.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan masalah yang terjadi seperti penerapan program pelanggan dan motivasi yang kurang efektif, untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan solusi.

Menyusun program memotivasi karyawan untuk bisa bekerja dengan baik dan kreatif serta menerapkan konten-konten digital berupa foto atau video yang menarik.

METODE PELAKSANAAN

Upaya meningkatkan penjualan melalui pelatihan dan konten digital yang kreatif pada Indis Project dengan menerapkan program penyebaran kuesioner kepada pelanggan untuk bisa manampung kritik dan saran, memotivasi karyawan untuk bisa bekerja dengan baik dan kreatif, pelatihan greeting yang baik dan benar serta menerapkan konten yang menarik dan diskon yang berlokasi di Jl.Batur Sari No,35A Sanur Kauh ini menggunakan metode yang dirinci sebagai berikut.

Tahap Observasi ,Observasi dilakukan pada tanggal yang bertempat di Indis Project Jl.Batur Sari No,35A Sanur Kauh. Dalam metode ini dilakukan wawancara dengan pemilik usaha untuk mengetahui permasalahan di perusahaan/usaha dan mendiskusikan solusi untuk permasalahan tersebut.

Tahap Perencanaan ,Setelah melakukan observasi dan wawancara,kemudian dibuat perencanaan program,dengan mengedukasi pemberdayaan sumber daya manusia dan perusahaan agar jauh lebih maksimal.

Tahap Pelaksanaan, Setelah Menyusun perencanaan tahap selanjutnya yaitu tahap pelaksanaan,disini saya bekerja sama dengan pimpinan di Indis Project untuk terwujudnya program yang sudah direncanakan. Mitra sangat menyambut baik dan mendukung dengan adanya program yang kami buat,dimana program ini solusi yang terbaik bagi perusahaan.

Tahap Evaluasi, Setelah melakukan pelaksanaan program,selanjutnya adalah tahap evaluasi dengan melakukan pengecekan terhadap kinerja dan hasil dari penerapan program atau kegiatan untuk menentukan sejauh mana tujuan-tujuan yang telah ditetapkan tercapai. Evaluasi dilakukan untuk menilai apakah program atau kegiatan telah berhasil mencapai sasaran yang telah ditentukan dan untuk mengidentifikasi yang perlu diperbaiki atau pengembangan lebih lanjut.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan Indis Project melalui pelatihan karyawan dan penerapan konten digital yang kreatif. Kami melakukan observasi dan wawancara dengan pemilik usaha untuk mengidentifikasi masalah utama yang dihadapi, seperti kurangnya pelatihan karyawan mengenai etika pelayanan dan minimnya konten promosi yang menarik. Berdasarkan temuan tersebut, kami merancang program yang meliputi pelatihan greeting yang baik dan benar, pengelolaan konten digital yang menarik, serta penyebaran kuesioner kepada pelanggan untuk mendapatkan masukan langsung.

Pelatihan yang diberikan kepada karyawan berhasil meningkatkan keterampilan mereka dalam berkomunikasi dengan pelanggan dan menciptakan konten digital yang lebih menarik. Selain itu, penyebaran kuesioner memberikan wawasan berharga tentang keinginan dan keluhan pelanggan, yang menjadi dasar untuk perbaikan lebih lanjut. Program diskon yang diterapkan juga terbukti efektif dalam mendorong peningkatan penjualan. Evaluasi yang dilakukan menunjukkan bahwa program ini berhasil meningkatkan kualitas pelayanan dan kreativitas karyawan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Penjualan juga mengalami kenaikan yang signifikan setelah program diskon diterapkan.

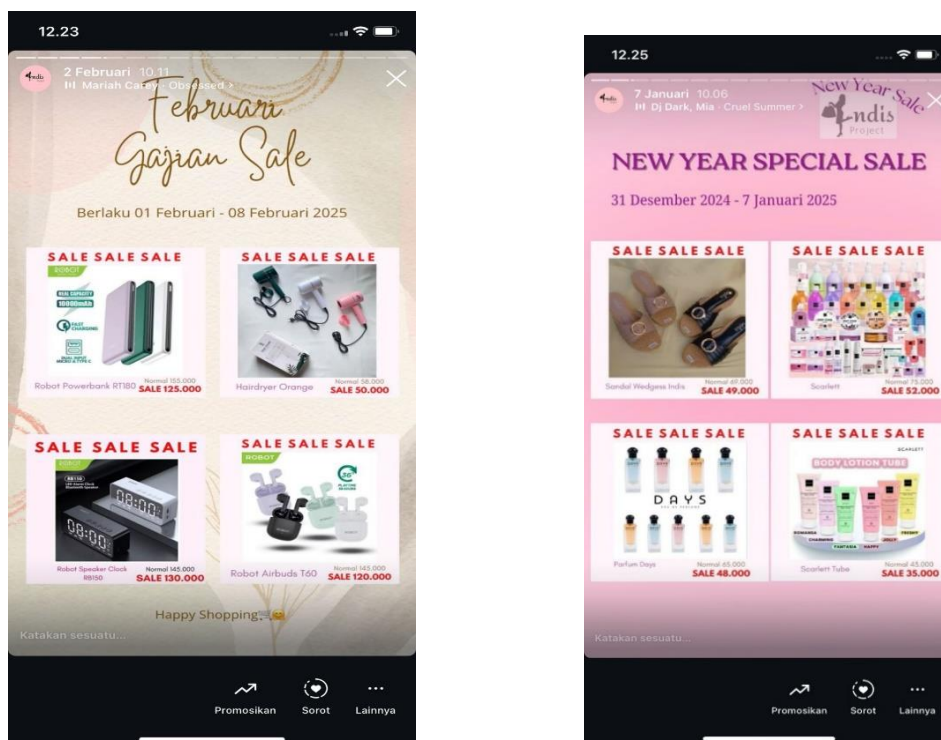
Program ini terbukti efektif dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan kreativitas karyawan. Pelatihan greeting yang baik dan pembuatan konten digital menarik berhasil meningkatkan kepuasan pelanggan. Program penyebaran kuesioner memberikan wawasan penting untuk perbaikan lebih lanjut, sementara diskon efektif dalam meningkatkan penjualan. Evaluasi menunjukkan bahwa pengabdian ini berhasil mencapai tujuan utama, yaitu peningkatan penjualan.



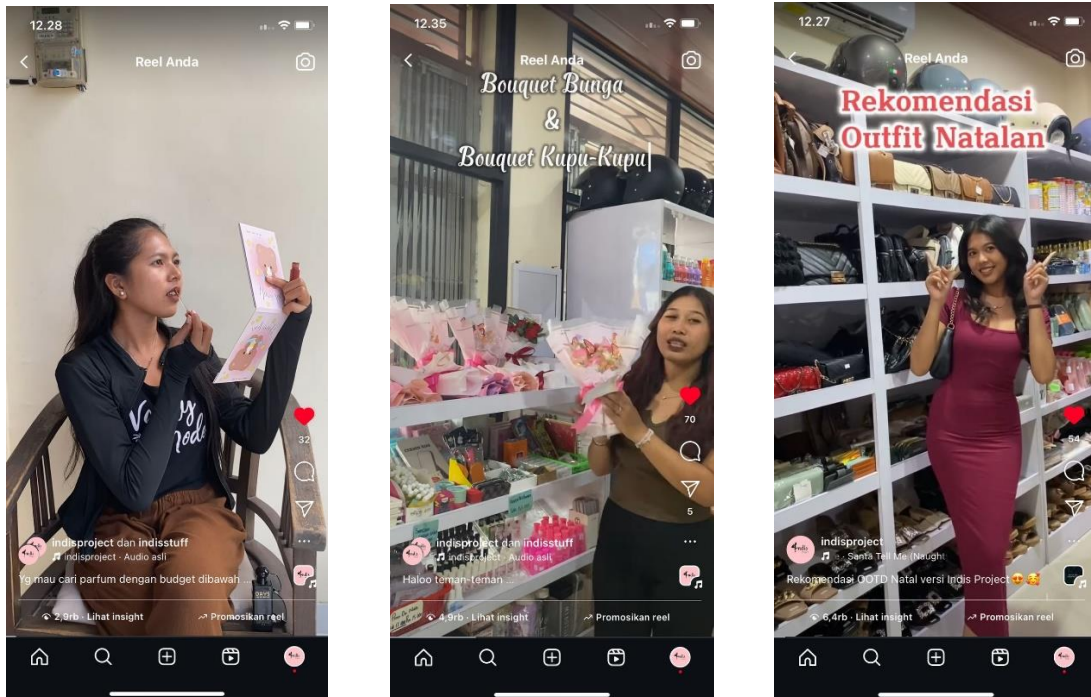
Gambar 1. Penerapan Barcode Kritik dan Saran



Gambar 2. Diskusi Dan Penyusunan Terkait Pembuatan Konten Promosi



Gambar 3. Hasil Design Diskon Yang Telah di Posting



Gambar 4. Hasil Konten Promosi Produk yang Telah diPosting

KESIMPULAN DAN SARAN

Segala rangkaian program kerja yang sudah dilaksanakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini telah di terima dengan baik dan antusiasme yang tinggi oleh Indis Project. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini telah dilaksanakan dengan baik dan sudah sesuai dengan program kerja yang telah di rencanakan sebelumnya dimana semua program kerja yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas karyawan dan pengembangan usaha yang baik.

Solusi yang diberikan melalui pelatihan greeting yang baik, pembuatan konten digital, dan penyebaran kuesioner kepada pelanggan, telah memberikan hasil positif. Karyawan menunjukkan peningkatan dalam keterampilan komunikasi dan kreativitas dalam membuat konten, sementara pelanggan memberikan umpan balik yang berguna untuk perbaikan lebih lanjut. Selain itu, program diskon berhasil meningkatkan lpenjualan.

Untuk keberlanjutan dan peningkatan hasil yang telah dicapai, disarankan agar pelatihan bagi karyawan dilakukan secara berkala. Hal ini penting untuk menjaga keterampilan dan motivasi mereka dalam memberikan pelayanan yang berkualitas. Selain itu, variasi konten digital perlu terus diperbarui dan disesuaikan dengan tren pasar untuk memastikan konten yang dihasilkan tetap menarik dan relevan bagi pelanggan. Penyebaran kuesioner juga bisa diperluas agar mendapatkan data yang lebih lengkap mengenai preferensi dan harapan pelanggan, baik melalui platform digital maupun secara langsung di lokasi usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, R., & Rusdianto, R. Y. (2023). Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 96-102.
- Nur'Kamisa, A. D. P., & Novita, D. (2022). Pengaruh Online Customer Review Dan Online Customer Rating Terhadap Kepercayaan Konsumen (Studi kasus: Pengguna Shopee di Bandar Lampung). *Journal of Economic and Business Research Vol*, 2, 21-29.
- Putri, R. W., & Astuti, P. (2022). Pengaruh Pelatihan Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis*, 12(1), 1-15.
- Simatupang, D. T., Lapotulo, N., & Auliana, D. (2022). Peranan Pelatihan pada Kinerja Front Desk Agent di Harris Resort Barelang Batam. *Jurnal Ilmiah Hospitality*, 11(2), 1279-1286.