

OPTIMALISASI KINERJA TIM MARKETING MELALUI PROMOSI DIGITAL DAN PENGELOLAAN DATA CALON KLIEN DI PT. KARYA SEJAHTERA MANAJEMEN

I Gede Cahyadi Putra^{1,*}, Ni Wayan Ista Kumala Sari², I Made Kristiadi Putra³, Nyoman
Widyani⁴

^{1,2,3,4}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

Email: gdcahyadi@unmas.ac.id

ABSTRAK

PT. Karya Sejahtera Manajemen merupakan perusahaan jasa konsultasi sertifikasi yang berlokasi di Denpasar, Bali. Berdasarkan analisis situasi, perusahaan ini menghadapi beberapa permasalahan yang cukup mendesak, yaitu fluktuasi penjualan dalam empat tahun terakhir, keterbatasan data calon klien, serta tidak adanya evaluasi rutin terhadap aktivitas promosi. Kondisi tersebut mengakibatkan strategi pemasaran menjadi kurang efektif dan berisiko menurunkan daya saing perusahaan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan metode observasi, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Program yang dilakukan meliputi optimalisasi media sosial (Instagram dan TikTok), pelatihan pengelolaan database klien menggunakan Microsoft Excel, penyusunan database melalui kerja sama dengan asosiasi, serta pembuatan laporan mingguan aktivitas promosi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan, di mana karyawan mampu meningkatkan followers Instagram, viewers TikTok, menyusun database calon klien yang valid, serta membuat laporan promosi berbasis data yang lebih terstruktur. Dengan capaian tersebut, perusahaan memiliki dasar yang lebih kuat untuk melakukan promosi dan evaluasi strategi pemasaran secara konsisten. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi langkah awal bagi PT. Karya Sejahtera Manajemen dalam memperkuat posisi di pasar dan meningkatkan keberlanjutan usahanya.

Kata kunci: strategi promosi, database klien, evaluasi pemasaran

ANALISIS SITUASI

PT. Karya Sejahtera Manajemen merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa konsultasi sertifikasi, beralamat di Jl. Suli No. 85, Desa Dangin Puri Kangin, Kecamatan Denpasar Utara, Provinsi Bali. Perusahaan ini resmi didirikan pada 8 Januari 2021 dan sejak awal berdirinya berkomitmen untuk membantu organisasi, perusahaan, dan instansi dalam mempersiapkan, menerapkan, serta memperoleh sertifikasi sesuai standar nasional maupun internasional. Jasa konsultasi sertifikasi yang diberikan oleh PT. Karya Sejahtera Manajemen mencakup pendampingan penerapan standar sistem manajemen, seperti ISO 9001 (Manajemen Mutu), ISO 14001 (Manajemen Lingkungan), ISO 45001 (Kesehatan dan Keselamatan Kerja), dan SMK3 (Sistem Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja). Proses pendampingan ini meliputi analisis awal kebutuhan perusahaan, penyusunan dokumen dan prosedur, pelatihan internal, hingga persiapan menghadapi audit sertifikasi oleh lembaga resmi.

Peran perusahaan ini menjadi penting karena sertifikasi tidak hanya berfungsi sebagai bukti kepatuhan terhadap standar tertentu, tetapi juga sebagai strategi untuk

meningkatkan reputasi dan daya saing di pasar. Dalam era persaingan global, perusahaan memerlukan sertifikasi untuk memenuhi tuntutan klien, persyaratan tender, maupun regulasi pemerintah. Melalui jasa konsultasi sertifikasi, PT. Karya Sejahtera Manajemen membantu klien mencapai standar tersebut dengan proses yang terstruktur, efisien, dan minim risiko kegagalan. Kegiatan yang dilakukan oleh PT. Karya Sejahtera Manajemen tidak hanya bersifat administratif, tetapi juga melibatkan pendampingan teknis dan pelatihan kepada sumber daya manusia di perusahaan klien. Hal ini bertujuan agar penerapan standar sertifikasi tidak berhenti pada saat sertifikat diperoleh, tetapi dapat dijalankan secara konsisten dan berkelanjutan.

Adapun Visi dan Misi PT. Karya Sejahtera Manajemen adalah:

Visi

Menjadi perusahaan di bidang konsultan manajemen yang terpercaya secara nasional dan internasional serta unggul dalam pelayanan dan kinerja

Misi

1. Melakukan aktivitas usaha di bidang konsultan manajemen dan memberikan pelayanan yang terbaik dan optimal kepada pengguna jasa
2. Membangun kerjasama dengan berbagai institusi dan kolega
3. Memberikan nilai tambah dan manfaat bagi seluruh stakeholder
4. Meningkatkan profesionalitas kerja dan pemberdayaan kesejahteraan karyawan

Adapun struktur organisasi dari PT. Karya Sejahtera Manajemen tahun 2025 disajikan dalam gambar 1.



Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Karya Sejahtera Manajemen

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan pada mitra PT. Karya Sejahtera Manajemen, tim pengabdian menemukan beberapa permasalahan yang cukup penting, yaitu penurunan penjualan yang tidak konsisten setiap tahunnya, di mana dalam empat tahun terakhir terjadi fluktuasi penjualan yang menunjukkan adanya ketidakstabilan performa pemasaran. Selain itu, mitra juga menghadapi keterbatasan akses terhadap data calon klien, sehingga upaya pemasaran tidak dapat dilakukan secara optimal dan cenderung hanya menyasar konsumen yang sudah dikenal atau berada di sekitar wilayah operasional. Hal ini tentu menghambat perluasan pasar dan pertumbuhan usaha. Permasalahan lain yang ditemukan adalah tidak adanya evaluasi dan laporan rutin terhadap aktivitas promosi yang telah dilakukan. Akibatnya, mitra tidak memiliki dasar yang kuat dalam menilai efektivitas

strategi promosi, serta sulit dalam melakukan perbaikan atau pengembangan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka dibutuhkan program khusus yang dapat membantu mitra dalam menyusun strategi promosi yang lebih sistematis, melakukan evaluasi berkala terhadap aktivitas promosi yang dijalankan, serta memperluas jangkauan pemasaran dengan pendekatan digital. Selain itu, diperlukan juga pelatihan dalam manajemen data klien agar pemasaran menjadi lebih terarah dan berdampak langsung terhadap peningkatan penjualan.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini melaksanakan program kerja yaitu optimalisasi kinerja tim marketing melalui strategi promosi digital dan pengelolaan data calon klien.



Gambar 2. Grafik penjualan empat tahun terakhir PT. Karya Sejahtera Manajemen

Berdasarkan grafik di atas, dapat dilihat bahwa penjualan ISO mengalami fluktuasi selama periode 2021–2024. Pada tahun 2021, jumlah penjualan ISO mencapai 61, kemudian meningkat signifikan pada tahun 2022 menjadi 136. Namun, pada tahun 2023 penjualan ISO menurun menjadi 108 dan kembali menurun tipis pada tahun 2024 menjadi 106. Sementara itu, penjualan SMK3 relatif lebih rendah dibandingkan ISO. Tahun 2021 dan 2022 jumlahnya tetap 47, kemudian turun drastis pada tahun 2023 menjadi 18, dan sedikit meningkat pada tahun 2024 menjadi 28. Dari data ini dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang dilakukan cukup efektif dalam meningkatkan penjualan ISO terutama pada tahun 2022, namun belum optimal untuk produk SMK3 yang penjualannya cenderung rendah. Oleh karena itu, evaluasi promosi bulanan dengan pendekatan berbasis data sangat diperlukan untuk memastikan strategi yang dijalankan lebih tepat sasaran dan dapat meningkatkan penjualan secara konsisten.

PERUMUSAN MASALAH

Sesuai dengan pengamatan serta observasi yang telah dilakukan adapun masalah yang dihadapi yaitu:

1. Penurunan Penjualan pada PT. Karya Sejahtera Manajemen

Dalam empat tahun terakhir, penjualan jasa konsultasi mengalami fluktuasi yang cukup signifikan. Produk ISO sempat meningkat pada tahun 2022, namun kembali menurun pada 2023 dan 2024. Sementara itu, produk SMK3 justru menunjukkan

trenggalek. tren penurunan tajam dan belum mampu pulih secara optimal. Kondisi ini menandakan adanya strategi pemasaran yang belum konsisten serta kurang efektif dalam menjaga stabilitas penjualan. Jika tidak segera diatasi, perusahaan akan menghadapi risiko berkurangnya daya saing serta keterhambatan dalam pertumbuhan usaha.

2. Keterbatasan Akses dan Ketersediaan Data Calon Klien

Data calon klien merupakan aset penting dalam pemasaran, namun PT. Karya Sejahtera Manajemen masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan dan pemanfaatannya. Selama ini, strategi pemasaran lebih banyak menyalurkan konsumen lama atau pihak yang sudah dikenal, sehingga upaya memperluas jangkauan pasar menjadi terhambat. Keterbatasan ini mengakibatkan perusahaan kehilangan peluang untuk menjangkau klien potensial yang lebih luas, terutama di era digital.

3. Tidak Adanya Evaluasi dan Laporan Rutin terhadap Aktivitas Promosi

Promosi yang dilakukan belum diiringi dengan evaluasi dan laporan berkala, sehingga efektivitas strategi sulit diukur. Tanpa adanya data evaluasi, perusahaan tidak memiliki dasar yang kuat untuk menilai keberhasilan promosi, mengidentifikasi kelemahan, atau melakukan perbaikan strategi. Hal ini menjadikan promosi berjalan tanpa arah yang jelas dan berpotensi mengakibatkan inefisiensi penggunaan sumber daya.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh mitra, berikut beberapa solusi yang dapat diberikan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi PT. Karya Sejahtera Manajemen, sesuai dengan adanya permasalahan sebagai berikut:

1. Evaluasi strategi promosi, serta menyusun strategi baru untuk meningkatkan penjualan melalui perbaikan konten, promosi di sosial media, dan meningkatkan *followers*
2. Membuat spreadsheet (Google sheet/excel) berisi data hasil pencarian: nama perusahaan, kontak (No hp/wa), alamat, jenis usaha. Menghubungi asosiasi industri/ kontruksi terkait melalui email untuk meminta izin akses atau kerja sama mendapatkan data anggota.
3. Membuat sistem pelaporan sederhana yang berisi catatan mingguan dari setiap aktivitas promosi digital, termasuk performa konten, hasil broadcast, serta rekomendasi untuk perbaikan strategi berikutnya.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di PT. Karya Sejahtera Manajemen dirancang untuk menjawab kebutuhan perusahaan dalam meningkatkan efektivitas tim marketing melalui strategi promosi digital serta pengelolaan database calon klien. Tahapan dimulai dengan observasi dan penyusunan program kerja yang bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan utama dan menentukan langkah strategis yang relevan. Observasi ini penting agar program yang dilaksanakan benar-

benar sesuai dengan kebutuhan mitra. Selanjutnya dilakukan optimalisasi akun media sosial, khususnya Instagram dan TikTok, dengan pembuatan konten promosi yang menarik dan konsisten. Langkah ini dipilih karena media sosial terbukti efektif dalam memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan interaksi dengan calon klien.

Selain itu, metode pelaksanaan juga mencakup pengenalan serta pelatihan penggunaan Microsoft Excel bagi tim marketing untuk menyusun dan mengelola database calon klien secara lebih terstruktur. Pengelolaan data ini penting agar strategi pemasaran dapat dilakukan secara tepat sasaran, misalnya dalam mengirim penawaran kepada klien potensial. Tahap berikutnya adalah penyusunan database secara sistematis dan upaya menjalin kerja sama dengan asosiasi terkait. Hal ini dimaksudkan untuk memperluas jaringan bisnis sekaligus memperkuat kredibilitas perusahaan di mata calon klien.

Metode lainnya adalah pembuatan format laporan mingguan aktivitas promosi yang berfungsi sebagai instrumen evaluasi rutin. Dengan adanya laporan ini, manajemen dapat mengetahui perkembangan promosi, mengevaluasi efektivitas konten yang dibuat, serta memperbaiki strategi jika diperlukan. Pada tahap akhir, dilakukan pendampingan sekaligus evaluasi menyeluruh untuk memastikan seluruh program berjalan sesuai rencana. Evaluasi ini tidak hanya menilai hasil yang dicapai, tetapi juga memberikan rekomendasi keberlanjutan agar strategi promosi digital dan pengelolaan data klien dapat terus dijalankan secara mandiri oleh perusahaan. Dengan demikian, metode pelaksanaan yang digunakan memadukan pendekatan observasi, pelatihan, pendampingan, serta evaluasi agar tujuan kegiatan pengabdian dapat tercapai secara optimal.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Ketercapian Kinerja

1. Kegiatan optimalisasi media sosial

Dilakukan selama 14 hari, yaitu pada tanggal 23 Juli – 05 Agustus 2025. Kegiatan ini difokuskan pada peningkatan jumlah *followers* Instagram dan jumlah *viewers* pada konten TikTok milik PT Karya Sejahtera Manajemen.

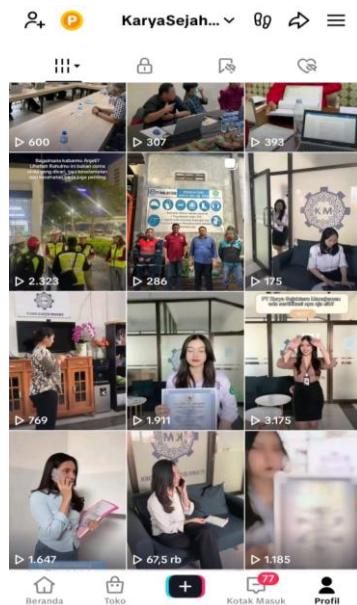
Sebelum



Sesudah



Gambar 3. Peningkatan Jumlah *Followers* Instagram Sebelum dan Sesudah



Gambar 4. Peningkatan Jumlah *Viewers* tiktok

2. Pengenalan dan pelatihan

Pengenalan dan pelatihan penyusunan serta pengelolaan database calon klien menggunakan Microsoft Excel dilakukan selama 3 hari, yaitu pada 05 Agustus s/d 07 Agustus 2025. Kegiatan dimulai dengan pengenalan cara menggunakan Microsoft Excel, mencakup pemahaman fitur-fitur yang mendukung pengelolaan data seperti pengurutan, pemfilteran, dan penggunaan rumus dasar. Setelah memahami fungsi dari masing-masing fitur tersebut, dilanjutkan dengan pelatihan penyusunan database calon klien yang rapi dan terstruktur, termasuk penginputan

data, pengelompokan berdasarkan kategori tertentu, serta penerapan format yang memudahkan pencarian dan analisis data. Tujuan dari pembuatan dan pengelolaan database berbasis Excel ini adalah untuk menjadi dasar kegiatan promosi yang lebih terarah, efektif, dan efisien, sehingga peluang konversi calon klien menjadi klien tetap dapat meningkat.



Gambar 5. Pengenalan dan Pelatihan Cara menggunakan Sistem Excel

3. Pembuatan database calon klien menggunakan aplikasi excel dan menjalin kerjasama dengan asosiasi.

Penyusunan database calon klien dan kerja sama dengan asosiasi merupakan salah satu langkah strategis yang sangat penting dalam mendukung efektivitas kegiatan pemasaran. Kegiatan ini dilaksanakan selama lima hari, mulai dari tanggal 08 Agustus hingga 14 Agustus 2025, oleh divisi pemasaran PT Karya Sejahtera Manajemen. Sebelum kegiatan dimulai, tim terlebih dahulu mendapatkan pengenalan dan pelatihan mengenai cara mengoperasikan Microsoft Excel agar pengelolaan data dapat dilakukan dengan lebih sistematis, rapi, dan sesuai standar. Proses penyusunan database dilakukan melalui penginputan data calon klien yang diperoleh dari hasil kerja sama dengan asosiasi. Data yang masuk kemudian dikelompokkan berdasarkan kategori tertentu, seperti jenis usaha, kebutuhan layanan, maupun potensi kerja sama jangka panjang. Setelah itu, seluruh data dirapikan dalam format Excel agar lebih mudah untuk dianalisis dan diolah kembali.

Langkah ini tidak hanya sebatas mengumpulkan informasi, tetapi juga bertujuan untuk menciptakan database yang akurat, valid, dan dapat menjadi dasar bagi pelaksanaan strategi promosi yang lebih tepat sasaran. Dengan adanya database yang terstruktur, perusahaan dapat mengidentifikasi calon klien yang potensial, menyesuaikan strategi komunikasi, serta merancang pendekatan pemasaran yang lebih personal. Selain itu, kerja sama dengan asosiasi turut memberikan nilai tambah karena memungkinkan perusahaan memperoleh akses ke jaringan calon klien yang lebih luas dan kredibel. Penyusunan database ini juga menjadi modal awal untuk membangun hubungan jangka panjang dengan klien

potensial, sehingga ke depannya perusahaan dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif, efisien, dan berorientasi pada hasil yang nyata.

4. Pembuatan format laporan mingguan aktivitas promosi

Dilakukan untuk menyediakan bahan evaluasi rutin serta menjadi acuan dalam perbaikan strategi pemasaran. Laporan mingguan ini dirancang untuk mencatat secara sistematis seluruh kegiatan promosi yang telah dilakukan, termasuk media yang digunakan, sasaran audiens, serta hasil yang diperoleh. Dengan adanya format laporan yang terstruktur, proses evaluasi menjadi lebih efektif, dan strategi pemasaran dapat disesuaikan secara tepat berdasarkan data yang terkumpul.

5. Pendampingan dan Evaluasi

Kegiatan pendampingan dan evaluasi yang dilaksanakan selama enam hari, tepatnya pada tanggal 15 Agustus hingga 23 Agustus 2025, memberikan kontribusi yang cukup signifikan bagi PT Karya Sejahtera Manajemen dalam upaya memperkuat strategi promosi dan pengelolaan data. Selama proses pendampingan, beberapa program berhasil diwujudkan, di antaranya peningkatan jumlah pengikut (followers) pada platform Instagram serta jumlah penonton (viewers) di TikTok yang menandakan adanya pertumbuhan jangkauan digital perusahaan. Selain itu, dilakukan pula pengenalan dan pelatihan penggunaan Microsoft Excel yang berfokus pada pengelolaan data klien secara sistematis dan terstruktur. Melalui pelatihan tersebut, tim internal perusahaan memperoleh pemahaman yang lebih baik dalam membuat database klien berbasis Excel yang dapat digunakan untuk mempermudah penyimpanan, pencarian, dan analisis data secara lebih efisien. Kegiatan ini tidak hanya berfokus pada aspek teknis promosi digital, tetapi juga pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia dalam mengelola informasi yang menjadi aset penting perusahaan.

Hasil lain yang berhasil dicapai dalam kegiatan ini adalah terjalannya kerja sama dengan asosiasi yang relevan dengan bidang usaha perusahaan. Kerja sama tersebut menjadi langkah strategis dalam memperluas jaringan bisnis sekaligus meningkatkan kredibilitas perusahaan di mata klien. Selain itu, dibuat pula format laporan mingguan aktivitas promosi yang dapat dijadikan instrumen evaluasi secara rutin. Laporan ini berfungsi sebagai alat monitoring yang memungkinkan perusahaan menilai efektivitas strategi promosi yang telah dijalankan, sekaligus menjadi dasar dalam menentukan langkah-langkah perbaikan di masa mendatang. Secara keseluruhan, pendampingan ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek berupa peningkatan aktivitas promosi di media sosial, tetapi juga menghasilkan fondasi yang kuat bagi perusahaan dalam membangun strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran, terukur, dan berkelanjutan..

Realisasi Capaian Kegiatan

Kegiatan ini dilaksanakan selama 32 hari. Berikut realisasi capaian dari program kerja yang dilaksanakan di PT. Karya Sejahtera Manajemen.

Tabel 1. Realisasi Capaian Kegiatan

Jenis Program Kerja	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
Meningkatkan jumlah followers Instagram, meningkatkan jumlah viewers TikTok, pengenalan dan pelatihan Microsoft Excel, pembuatan database klien menggunakan sistem Excel serta menjalin kerja sama dengan asosiasi, dan pembuatan format laporan mingguan aktivitas promosi	Meningkatkan jumlah <i>followers</i> Instagram dan meningkatkan <i>viewers</i> TikTok	100%
	Pengenalan dan pelatihan bagaimana cara mengoperasikan sistem excel	100%
	Pembuatan database klien menggunakan sistem Excel serta menjalin kerja sama dengan asosiasi	100%
	Pembuatan format laporan mingguan aktivitas promosi	100%

Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

Keberhasilan suatu kegiatan sangat dipengaruhi oleh adanya faktor pendukung yang memberikan kontribusi besar terhadap kelancaran dan pencapaian tujuan. Dalam kegiatan pengenalan serta pelatihan pembuatan format laporan mingguan aktivitas promosi, penyusunan database klien menggunakan sistem Excel, dan menjalin kerja sama dengan asosiasi, terdapat beberapa faktor utama yang mendukung keberhasilan program ini.

1. Dukungan penuh dari pimpinan, dalam hal ini Direktur Ibu Putu Wahyu Pratiwi, menjadi faktor kunci. Peran direktur tidak hanya sebatas memberikan izin atau restu, tetapi juga mencakup pemberian arahan, motivasi, serta memastikan tersedianya fasilitas yang memadai agar kegiatan dapat berjalan sesuai rencana. Dukungan dari level pimpinan tertinggi menunjukkan bahwa kegiatan ini dipandang penting bagi perusahaan, sehingga karyawan juga lebih termotivasi untuk mengikuti pelatihan dengan sungguh-sungguh.
2. Semangat para karyawan saat pelatihan yang antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan menunjukkan adanya keinginan untuk belajar dan meningkatkan kompetensi, khususnya dalam hal penyusunan laporan mingguan promosi dan pengelolaan database klien. Semangat ini mencerminkan adanya kesadaran bahwa keterampilan baru yang diperoleh tidak hanya bermanfaat bagi perusahaan, tetapi juga bagi pengembangan karier mereka secara individu. Dengan adanya partisipasi aktif dari karyawan, transfer ilmu dan keterampilan selama pelatihan dapat berjalan lebih efektif.
3. Kegiatan menjalin kerjasama dengan asosiasi dimana kerjasama ini memungkinkan perusahaan memperluas jaringan, memperkuat hubungan bisnis,

sekaligus memperoleh data klien yang lebih akurat. Data yang valid dan terstruktur akan sangat membantu dalam merancang strategi promosi yang tepat sasaran. Sehingga, kegiatan ini tidak hanya memberi manfaat dalam jangka pendek berupa peningkatan keterampilan karyawan, tetapi juga mendukung keberlanjutan perusahaan dalam jangka panjang.

Namun, di balik faktor pendukung, terdapat pula faktor penghambat yang perlu diperhatikan. Hambatan utama yang muncul adalah keterbatasan waktu dan kesibukan karyawan. Dengan banyaknya pekerjaan yang harus diselesaikan terlebih dahulu, jadwal pelatihan menjadi sulit untuk ditentukan. Hal ini menimbulkan tantangan tersendiri karena pelatihan membutuhkan konsentrasi penuh, sedangkan karyawan masih dibebani dengan tanggung jawab harian. Jika tidak dikelola dengan baik, hal ini berpotensi mengurangi efektivitas kegiatan pelatihan.

Partisipasi Karyawan

Partisipasi karyawan dalam berbagai kegiatan pengembangan, baik di bidang promosi maupun pengelolaan data, menjadi salah satu bentuk kontribusi penting dalam mendukung kemajuan perusahaan. Kegiatan peningkatan jumlah *followers* Instagram dan *viewers* TikTok yang dapat memperluas jangkauan promosi dan menjadi sarana branding yang efektif di era digital. Media sosial kini menjadi wajah perusahaan yang berperan besar dalam membangun citra positif dan menarik perhatian calon konsumen. Melalui partisipasi aktif dalam mengelola konten, karyawan berperan sebagai penggerak utama yang mampu menciptakan interaksi dengan audiens dan meningkatkan kepercayaan publik. Selain itu, pengenalan dan pelatihan Microsoft Excel serta pembuatan database klien dengan sistem Excel juga menjadi langkah strategis dalam memperkuat keterampilan teknis karyawan. Penguasaan kemampuan tersebut tidak hanya meningkatkan efisiensi kerja, tetapi juga mendorong terciptanya sistem administrasi yang lebih terstruktur dan akurat, sehingga perusahaan dapat memiliki basis data yang rapi, mudah diakses, dan dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan.

Partisipasi karyawan dalam kegiatan pelatihan dan pembuatan format laporan mingguan aktivitas promosi menunjukkan antusiasme yang tinggi dalam berkontribusi terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Antusiasme ini tercermin dari keseriusan mereka mengikuti pelatihan pengelolaan database serta inisiatif dalam menyusun laporan mingguan yang sistematis. Dengan adanya laporan rutin, perusahaan dapat lebih mudah memantau perkembangan promosi, mengevaluasi efektivitas strategi, serta merencanakan langkah yang lebih tepat untuk masa depan. Selain itu, keterlibatan karyawan dalam menjalin kerja sama dengan asosiasi memperluas peluang kolaborasi yang bermanfaat bagi perusahaan, baik dalam memperluas jaringan maupun memperkuat posisi di pasar. Hal ini membuktikan bahwa partisipasi aktif karyawan bukan hanya sekadar mengikuti arahan, tetapi juga menunjukkan rasa memiliki terhadap perusahaan. Semangat kerja sama, keterampilan digital, serta

kemampuan teknis yang dimiliki karyawan menjadi modal utama untuk menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat di era digital saat ini.

SIMPULAN DAN SARAN

Hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di PT. Karya Sejahtera Manajemen menunjukkan peningkatan kompetensi karyawan dalam mengelola strategi promosi digital dan pengolahan data pemasaran. Karyawan telah mampu meningkatkan jumlah followers Instagram serta viewers TikTok melalui pembuatan konten promosi secara rutin, yang berdampak positif pada peluang penjualan perusahaan. Selain itu, mereka juga berhasil menyusun database calon klien yang valid dan siap ditindaklanjuti, serta menjalin kerja sama dengan asosiasi untuk memperluas jaringan pemasaran. Tidak hanya itu, kemampuan karyawan dalam menyusun laporan mingguan aktivitas promosi juga berkembang, sehingga strategi pemasaran dapat dievaluasi secara berkala dengan berbasis data yang akurat.

Agar hasil yang dicapai dapat terus memberikan manfaat, beberapa saran diberikan kepada PT. Karya Sejahtera Manajemen. Pertama, akun media sosial yang telah dioptimalkan sebaiknya digunakan secara konsisten dengan konten promosi yang rutin untuk menjaga sekaligus meningkatkan engagement. Kedua, database calon klien yang telah disusun perlu diperbarui secara berkala dan dimanfaatkan secara maksimal dalam proses follow-up maupun perluasan kerja sama dengan pihak baru. Ketiga, laporan mingguan aktivitas promosi hendaknya terus dijalankan secara disiplin, sehingga strategi pemasaran dapat terus disesuaikan berdasarkan perkembangan data terbaru. Dengan konsistensi ini, perusahaan akan mampu menjaga efektivitas promosi sekaligus meningkatkan daya saing dalam menghadapi pasar yang kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

Andriani, S., & Wijaya, G. (2023). Strategi branding perusahaan konsultan sertifikasi melalui platform digital. *Jurnal Komunikasi dan Bisnis*, 8(2), 89–102.

Azizah, Z. M. (2023). Strategi pemasaran menggunakan WhatsApp Bisnis pada Lathifa Shop. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan*, 3(1), 11–25.

CompanyHouse.id. (2025). PT. Karya Sejahtera Manajemen verified details. <https://companyhouse.id/karya-sejahtera-manajemen>

Hidayat, R. (2021). Strategi pemasaran digital untuk jasa dan bisnis online. Jakarta: Elex Media Komputindo

Jubilee Enterprise. (2024). Kitab formula MS Excel A–Z (Edisi 2024). Jakarta: Elex Media Komputindo.

PT Karya Sejahtera Manajemen. (2025). Profil perusahaan dan sertifikasi. <https://karyasejahteramanajemen.com>

Suliyanto, D. P. J., Novandari, W., & Arini, D. V. (2022). Buku ajar pemasaran digital: Optimalisasi TikTok & Instagram. Purwokerto: Universitas Jenderal Soedirman Press.

Suryani, N. L., & Putra, I. B. W. (2023). Strategi pemasaran jasa sertifikasi ISO melalui media sosial di Bali. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 11(2), 112–123.

Wardhana, A. (2025). *Social Media Marketing Strategy – Edisi Indonesia (Cetakan pertama)*. Purbalingga: CV. Eureka Media Aksara.

Wicaksono, Y. (2020). Kolaborasi Macro Excel dan MySQL untuk membuat aplikasi database. Jakarta: Elex Media Komputindo.