

MENINGKATKAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI DALAM PEMESANAN DAN PEMASARAN PRODUK PADA TOKO JAMU JUICE DALUNG

I Gede Rihayana^{1,*}, Luh Putu Petrisia Pradnya Wulandari²

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

*Email: igederihayana@unmas.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan teknologi saat ini mengalami perkembangan yang pesat dan berpengaruh pada dunia bisnis bahkan pada kehidupan sehari-hari. Hal ini, mendorong pelaku usaha harus kreatif agar mampu beradaptasi dalam setiap aktivitas usahanya yang harus menerapkan teknologi. Pemanfaatan internet selalu identik dengan konsep pemasaran produk atau pengenalan varian produk yang dijual, memudahkan proses atau cara pemesanan produk atau bahasa sederhananya adalah media promosi. Jika di terapkan di perusahaan maka pemesanan merupakan salah satu kegiatan dalam sebuah perusahaan, pemesanan dilakukan oleh konsumen. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Dengan adanya pemasaran dapat membantu sebuah usaha untuk lebih dikenal oleh lebih banyak orang, sehingga akan membantu dalam meningkatkan kuantitas penjualan produk untuk kedepannya. Maka dari itu, perusahaan harus dapat memanfaatkan perkembangan teknologi agar karyawan dan perusahaan memiliki daya saing yang kuat dalam melakukan pemesanan dan pemasaran produk sehingga hal ini dapat membantu untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Kata kunci: Teknologi, Pemesanan, Pemasaran

ANALISIS SITUASI

Perkembangan teknologi saat ini mengalami perkembangan yang pesat dan berpengaruh pada dunia bisnis bahkan pada kehidupan sehari-hari. Hal ini, mendorong pelaku usaha harus kreatif agar mampu beradaptasi dalam setiap aktivitas usahanya yang harus menerapkan teknologi. Salah satu pemanfaatan teknologi terdapat pada pemanfaatan internet dalam hal ekonomi, banyak sekali perusahaan

kecil ataupun besar yang menggunakan internet untuk mengembangkan bisnisnya. Pemanfaatan internet selalu identik dengan konsep pemasaran produk atau pengenalan varian produk yang dijual, memudahkan proses atau cara pemesanan produk atau bahasa sederhananya adalah media promosi. Menurut Martia, dkk. (2022), internet adalah cara yang sangat cepat dan murah untuk mengkomunikasikan informasi.

Pada Toko Jamu Juice terjadi permasalahan yang menyangkut tentang pemesanan dan pemasaran barang, dimana sebelumnya pemesanan barang hanya dilakukan dengan *WhatsApp* saja. Menurut Hizair (2013:467) Pemesanan adalah proses, perbuatan, cara memesan atau memesankan. Secara umum pemesanan adalah pembelian barang atau jasa yang dilakukan sebelum barang dan jasa itu diterima..

Pelanggan yang pernah melakukan pembelian pada Toko Jamu Juice diharapkan memberikan rekomendasi atau informasi positif mengenai produk yang dipasarkan oleh Toko Jamu Juice kepada orang lain sehingga memberikan dorongan kepada orang lain untuk membeli produk tersebut. Menurut Priansa (2017:339) *word of mouth* merupakan sebuah kegiatan pemasaran dalam memberikan informasi suatu produk atau jasa dari satu konsumen kepada konsumen lainnya untuk membicarakan, mempromosikan dan mau menjual suatu merek kepada orang lain.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Menurut Kotler (2007:5), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan serta inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Dengan adanya pemasaran dapat membantu sebuah usaha untuk lebih dikenal oleh lebih banyak orang,

sehingga akan membantu dalam meningkatkan kuantitas penjualan produk untuk kedepannya.

Seiring dengan berjalannya waktu, penulis menyadari pentingnya perubahan dalam sistem kerja baru ini untuk lebih efisien dan efektif sehingga lebih mempermudah pekerjaan karyawan. Penulis menyarankan untuk melakukan pemesanan dan pemasaran menggunakan media sosial seperti instagram, facebook dan e-mail. Hal ini sangat efektif untuk mencegah terjadinya penambahan kasus Covid-19 yang belakangan ini sudah mereda dan perlahan kembali pulih seperti sebelum adanya Covid-19. Maka dari itu, perusahaan harus dapat memanfaatkan perkembangan teknologi agar karyawan dan perusahaan memiliki daya saing yang kuat dalam melakukan pemesanan dan pemasaran produk sehingga hal ini dapat membantu untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di Toko Jamu Juice maka permasalahannya adalah Kurang mensosialisasikan pemanfaatan teknologi media sosial instagram, facebook dan e-mail untuk melakukan pemesanan barang dan kurang melakukan pemasaran melalui media sosial seperti instagram dan facebook dengan cara membuat video pendek maupun foto tentang produk yang akan di pasarkan.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan sehingga solusi yang bisa diberikan yaitu :

1. Meningkatkan pengetahuan dan mengajarkan karyawan mengenai cara memaksimalkan kegunaan teknologi dalam melakukan pemesanan dan pemasaran produk.
2. Memberi pelatihan mengenai cara memasarkan produk melalui media sosial seperti instagram dan facebook.

METODE PELAKSANAAN

Dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat ini, metode yang digunakan untuk “Meningkatkan Pemanfaatan Teknologi dalam Pemesanan dan Pemasaran Produk pada Toko Jamu Juice Dalung” yaitu:

1. Menjelaskan manfaat teknologi media sosial untuk melakukan pemesanan dan pemasaran produk. Memberi penjelasan mengenai manfaat teknologi media sosial dalam melakukan pemesanan dan pemasaran guna untuk mendapatkan solusi dari permasalahan yang ada kepada owner dan karyawan Toko Jamu Juice agar dapat dikonsultasikan dan dapat diselesaikan secara bersama-sama.
2. Mengajarkan cara pemesanan dan pemasaran produk melalui media sosial seperti instagram, facebook dan e-mail. Memberikan pelatihan kepada karyawan Toko Jamu Juice mengenai tata cara penerimaan pesanan dan pemasaran produk melalui media sosial agar keterampilan karyawan Toko Jamu

Juice bisa lebih ditingkatkan sehingga dapat mempermudah pekerjaan mereka dan meningkatkan kegiatan promosi di sosial media.

3. Menerapkan hasil pelatihan tentang manfaat teknologi media sosial untuk melakukan pemesanan dan pemasaran produk. Memberikan kesempatan kepada karyawan Toko Jamu Juice untuk mencoba melakukan pemesanan dan memasarkan produk di media sosial serta melakukan pengambilan gambar maupun video yang akan digunakan untuk melakukan promosi.
4. Mengevaluasi hasil kegiatan penerapan pelatihan tentang manfaat teknologi media sosial pemesanan dan pemasaran produk. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana karyawan Toko Jamu Juice dapat menerapkan pelatihan-pelatihan yang diberikan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini mengenai pemanfaatan teknologi dalam melakukan pemesanan dan pemasaran melalui media sosial dapat berjalan dengan baik.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian dilakukan pada Toko Jamu Juice mengenai pelatihan karyawan tentang pemanfaatan teknologi dalam pemesanan dan pemasaran produk telah berhasil dilaksanakan. Pemesanan dan pemasaran produk telah dilakukan dengan baik sesuai dengan kesepakatan

yang telah ditentukan oleh owner Toko Jamu Juice. Dengan cara memberikan suatu pelatihan dan pendampingan akan menciptakan karyawan yang terampil dan berkualitas. Dengan adanya pelatihan tersebut maka perusahaan akan didukung dengan karyawan yang terampil dan berkualitas agar perusahaan dapat berjalan dengan baik sehingga dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan dimaksud adalah sebagai berikut:

- a. Pemimpin dan karyawan perusahaan Toko Jamu Juice mendukung penuh kegiatan ini.
- b. Semangat dan partisipasi karyawan saat diadakan pelatihan mengenai pemanfaatan teknologi media sosial untuk melakukan pemesanan dan pemasaran.
- c. Tersedianya fasilitas laptop dan hp yang memadai serta *wifi* untuk menerima pemesanan dan melakukan pemasaran.

Sedangkan faktor penghambat kegiatan ini adalah faktor waktu dan kesibukan yang tidak bisa ditentukan karena banyaknya pekerjaan toko yang harus di selesaikan terlebih dahulu.

Partisipasi karyawan dalam memanfaatkan teknologi media sosial dalam pemesanan dan pemasaran barang melalui media sosial *e-mail*, *facebook* dan *instagram* terbukti dari semangatnya karyawan saat diadakan penyuluhan dan pelatihan tentang bagaimana cara mengoptimalkan dan memanfaatkan teknologi yang sudah menjadi bagian dari kehidupan manusia sejak lama.

1. Foto saat memberikan penjelasan dan mengajarkan tentang pengoptimalan teknologi dalam melakukan pemesanan dan pemasaran produk melalui media sosial



Gambar 1. Sosialisasi penggunaan media social

2. Foto saat memberikan pelatihan dan pendampingan dalam melakukan pemesanan dan pemasaran produk melalui media sosial



Gambar 2. Memberikan pelatihan penggunaan media social

3. Foto saat memberi pelatihan pembuatan foto maupun video produk yang akan dipromosikan



Gambar 3. Memberikan pelatihan pembuatan foto dan video

4. Foto saat pendampingan dan evaluasi pembuatan foto maupun video produk yang akan dipromosikan



Gambar 4. Evaluasi pembuatan foto dan video

5. Salah satu hasil foto saat pelatihan dan evaluasi dalam pembuatan foto produk yang akan dipromosikan



Gambar 5. Hasil pembuatan foto dan video

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah dilakukannya pelatihan tentang pemanfaatan teknologi media sosial untuk melakukan pemesanan dan pemasaran melalui media sosial seperti e-mail, facebook dan instagram pada Toko Jamu Juice, serta pendampingan dan evaluasi, maka saat ini karyawan yang sebelumnya jarang menggunakan media sosial dan bahkan ada yang belum pernah menggunakan media sosial sekarang bisa melakukan dan memanfaatkan teknologi yang sudah ada untuk melakukan pekerjaan dengan efektif dan efisien dengan menerima pesanan melalui e-mail, direct message (Instagram) maupun messenger (facebook) dan membuat foto maupun video pemasaran tentang produk yang akan dipasarkan kepada konsumen.

Saran

Saran untuk perusahaan Toko Jamu Juice Dalung agar program kerja yang dilakukan menjadi lebih bermanfaat yaitu :

1. Dengan situasi seperti sekarang ini kegiatan penyuluhan atau pelatihan mengenai teknologi penting untuk dikembangkan dan di ajarkan kepada seluruh karyawan Toko Jamu Juice, untuk mencapai target yang diinginkan perusahaan dengan sistem kerja yang cepat dan tepat dan pemasaran dilakukan dengan baik agar mencakup semua segmen pasar. Kedepannya mungkin

pemanfaatan teknologi dalam memasarkan produk bisa melalui video singkat yang di upload di channel youtube perusahaan dan membuat media sosial untuk perusahaan dan menyelipkan voucher yang berupa diskon di setiap pembelian barang melalui media sosial perusahaan Toko Jamu Juice.

2. Mengajarkan teknik dasar desain bagi karyawan agar bisa melakukan pemasaran melalui media sosial secara pribadi diakun perusahaan tanpa perlu menunggu foto atau video produk yang diberikan perusahaan untuk disebar melalui media sosial.

Online Pada Umkm Hiasan Dinding Kayuka Relief Jepara. *In Prosiding Seminar Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat* (Vol. 4, No. 1).

Priansa, D. J. 2017. *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Bandung : Pustaka Setia. PT. Indeks, Jakarta.

DAFTAR PUSTAKA

Febriana, A. I. D. (2018). Determinasi Teknologi Komunikasi Dan Tutupnya Media Sosial Path. LONTAR: *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 6(2), 86-95.

Hizair, MA. 2013. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Jakarta: TAMER.

Joesyiana, K. (2018). The Effect of Word of Mouth on Consumer Purchasing Decisions at Shopee (online shop) in Pekanbaru. *Valuta*, 4(1), 71-85.

Kotler, Philip dan Keller, 2007, *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi Kedua belas

Martia, D. Y., Widiyati, S., Adhi, N., & Rikawati, R. (2022, May). Penerapan Teknologi Pemasaran