
MENGEMBANGKAN CARA TERBARU MEMPROMOSIKAN PRODUK DI LOKA SILVER DENGAN CARA DIGITALISASI MELALUI MEDIA SOSIAL

Ni Luh Gede Mahayu Dicriyani^{1,*}, Dewa Ayu Elza Juliana Setia Rejeki²

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

*Email: mahayu_dicri@unmas.ac.id

ABSTRAK

Penggunaan media sosial saat ini sangat dibutuhkan oleh pemilik UMKM untuk meningkatkan usahanya. Penggunaan digital marketing sendiri, sangat berpengaruh bagi pemilik UMKM dimulai interaksi dengan konsumen melalui jejaring sosial maupun untuk mempromosikan barang dagangan tersebut. Secara keseluruhan, tujuan dari penelitian ini adalah mendeskripsikan konsep pelayanan dan pemasaran. Pada perkembangan UMKM masih banyak yang memerlukan bantuan dari pemerintah sebagai pihak yang berwenang, dari pihak perbankan/ swasta berupa permodalan, dan dari perguruan tinggi dalam bentuk keterlibatan mahasiswa dan pemuda baik dari sisi pelatihan, serta bantuan edukasi teknologi khususnya bagi pemilik loka Silver. Diharapkan dengan dilakukannya program pengabdian masyarakat ini dapat membantu menyebarluaskan produk Loka Silver.

Kata Kunci: Promosi, Digitalisasi, Sosial Media

ANALISIS SITUASI

Toko Loka Silver ini merupakan salah satu bisnis yang menjual produk silver dan pernak pernik perhiasan. Toko ini menjual berbagai jenis produk silver dan perhiasan atau aksesoris sesuai kebutuhan pelanggan. Pada sistem yang saat ini berjalan ditemukan beberapa kekurangan seperti, kurangnya promosi perusahaan pada Loka Silver sehingga belum semua mengetahui ini, kurangnya penggunaan media promosi pada bagian marketingnya. Perolehan informasi produk didapatkan dari penyebaran brosur dan dari mulut ke mulut dan juga instagram dan membuat iklan di social media. Pelayanan yang diberikan kepada pelanggan harus dapat menarik minat pelanggan dengan menjawab semua pertanyaan yang diberikan oleh pelanggan dan mudah dimengerti.

Berdasarkan permasalahan di atas menarik untuk mendigitalisasi ke semua social media untuk mengetahui cara penggunaan media promosi perusahaan sehingga menjadi lebih terkenal di sosial media dan orang-orang pada mengetahui produk yang dijual oleh Loka Silver tanpa harus ke tokonya. Segala pencetakan brosur sehingga nantinya juga lebih gampang untuk mengetahui informasi tentang produk Loka Silver

Berdasarkan analisis situasi tersebut, maka pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan persetujuan dari pemilik Loka Silver, program kerja yang saya

lakukan yaitu mengajak para karyawan untuk mempromosikan kesemua social media mereka dan membuat story instagram yang estetik dan selalu update setiap harinya untuk bisa mengetahui lebih lanjut perkembangan produk di Loka Silver, dan saya mengajak para karyawan Loka Silver membuat brosur dan menyebarkan brosur kesemua kalangan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, dapat dirumuskan permasalahan prioritas yang dialami oleh mitra seperti berikut:

1. Kurangnya kemampuan promosi perusahaan pada Loka Silver.
2. Kurangnya kemampuan penggunaan media promosi pada bagian marketing Loka Silver.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Mengajak para karyawan untuk promosikan produk-produk Loka Silver di media social seperti marketplace, instagram bisnis dan mencetak/menempelkan brosur di setiap titik.
2. Melakukan observasi kesemua social media untuk bisa menjadikan sebuah bahan iklan.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program kerja di Loka Silver dilakukan secara mandiri baik datang langsung ke tempat usaha, serta melalui media digital (daring) untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra sasaran. Langkah-langkah yang dilakukan dibawah ini:

1. Persiapan

Pada tahap ini tim pelaksana melakukan observasi untuk menyesuaikan materi yang akan digunakan serta menyiapkan bahan/materi yang berkaitan dengan sosialisasi pencatatan berbasis komputerisasi. Tahap ini adalah menerjemahkan kebutuhan sistem yang didapatkan dari tahapan analisis kebutuhan data. Pada penelitian ini dibuat perencanaannya.

2. Pelaksanaan

Tim pelaksana membantu dalam pembuatan strategi pemasaran yaitu dengan cara mengajak karyawan untuk membuat dan memposting iklan di media social, membagikan dan menempel brosur, melakukan penawaran melalui wa/telepon dan mengenalkan produk Loka Silver.

3. Evaluasi

Melakukan pendampingan kepada pelaku usaha untuk memastikan bahwa aplikasi yang digunakan telah paham digunakan. Serta mengevaluasi kembali terkait kendala yang dihadapi oleh karyawan dalam mengikuti program kerja.

Metode pendekatan penyelesaian masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan sosial. Menurut Suyanto (2015), metode penelitian pendekatan sosial merupakan serangkaian prosedur dan teknik yang ditempuh guna menyampaikan suatu ide atau gagasan agar dapat diterima oleh pihak sasaran. Penerapan metode pendekatan sosial meliputi beberapa hal seperti:

a. Observasi dan Wawancara

Observasi dan wawancara merupakan metode awal yang harus dilakukan untuk mengetahui kondisi dari pelayanan karyawan dan mendapatkan informasi penting mengenai permasalahan yang dihadapi oleh Loka Silver ketika melaksanakan proses pencatatan penjualan secara online dan offline.

b. Pendampingan dan Mensosialisasikan Pencatatan Keuangan

Pendampingan dan mensosialisasikan strategi promosi yang dilakukan dalam perencanaan sasaran produk dengan memanfaatkan social media.

c. Pemantauan

Pemantauan selama berlangsungnya program kerja diperlukan guna mengetahui penerapan solusi dalam mencapai target.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil kegiatan pengabdian masyarakat pada Loka Silver adalah sebagai berikut:

1. Pemasaran yang dilakukan secara offline/online yang membuat acuan sebagai penjual. Sehingga hasil yang didapat lumayan banyak, customer yang melihat-lihat dan customer yang membeli sangat menikmati produk dari Loka Silver yang memiliki variasi yang menarik. Dan juga memasarkan lewat instagram dan brosur menambah minat beli customer dan menimbulkan ketertarikan dari customer untuk mencari tau bagaimana dan apa saja yang dijual di Loka Silver.
2. Pemasaran yang dibuat dengan cara memasarkan produk Loka Silver dengan cara mempromosikan produk yang terlaris dan yang terbaru di Loka Silver untuk meningkatkan daya beli customer yang membuat customer penasaran dengan produk Loka Silver.



Gambar 1. Proses Pembuatan Instagram



Gambar 2. Akun Instagram ini yang dipakai untuk Promosi Produk Loka Silver

SIMPULAN DAN SARAN

Dari seluruh rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat bahwasanya yang sebelumnya promosi produk yang hanya mengandalkan offline di toko sebagai bahan promosi yang tidak maksimal, sekarang dengan menggunakan media social sebagai alat pemasaran produk menjadikan penjualan lebih efisien dan banyak peminatnya untuk menjadi kemajuan dari Loka Silver. Dan dengan mempromosikan atau membuat brosur didepan customer membuat ketertarikan sehingga bisa menarik minat beli pelanggan dengan cara digitalisasi ini dan memperluas jangkauan masyarakat yang ada didaerah tertentu untuk bisa melihat produk dari Loka Silver sehingga mereka bisa memesan dan diantarkan lewat JNE atau JNT kalau customer tidak bisa cod atau ketoko.

Perencanaan alokasi pendanaan untuk strategi pemasaran perlu dilakukan agar lebih selektif agar tercipta pemanfaatan yang bersifat efektif dan efisien dalam memberikan peningkatan pencatatan berbasis komputerisasi. Promosi pada media sosial harus tetap ditingkatkan serta didukung dengan Memberikan sosialisasi dan saling mengingatkan terhadap pencatatan perlu pada semua karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

Lilla Ning Cahya. (2022). Inovasi Meningkatkan Pemasaran Poduk UMKM Melalui Program Pengabdian Masyarakat

Corinna Keefe (2023). Promosi Perhiasan Efektif yang Menghasilkan Prospek dan Penjualan