
PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI MEDIA PROMOSI GUNA MENINGKATKAN DAYA TARIK PELAJAR UNTUK MENGIKUTI BIMBINGAN BELAJAR PADA DIAMOND EDUCATION AYANI DENPASAR

Nengah Landra^{1,*}, Seri Adi Utari²

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

*Email: nengahlandra@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pada dasarnya digital marketing merupakan kegiatan pemasaran yang menggunakan media digital dengan menggunakan internet yang memanfaatkan media berupa web, social media, e-mail, database, mobile/wireless dan digital tv guna meningkatkan target konsumen dan untuk mengetahui profil, perilaku, nilai produk, serta loyalitas para pelanggan atau target konsumen untuk mencapai tujuan pemasaran. Selain itu, ditemukan juga permasalahan bahwa semakin banyaknya kompetitor yang ada di sekitaran outlet dengan metode pengajaran yang serupa. Sebagai upaya untuk meminimalisir hal tersebut, maka perlu adanya pendampingan tentang bagaimana cara memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran karena hal ini sangat penting dilakukan untuk meningkatkan jumlah siswa.

Kata Kunci: Media sosial, Media promosi, Daya Tarik

ANALISIS SITUASI

Pengabdian masyarakat bertujuan mendapatkan pengalaman langsung dalam mengaplikasikan dan mengintegrasikan ilmu pengetahuan yang dikuasai untuk memecahkan permasalahan di masyarakat. Idealnya, pengabdian masyarakat dilakukan secara konvensional, dimana mahasiswa bersentuhan langsung dengan masyarakat yang menjadi khalayak sasarannya. Di masa sekarang perkembangan teknologi menuntut seluruh masyarakat untuk siap menghadapi tantangan zaman, karena akan terjadi banyak perubahan dalam berbagai bidang. Kemajuan teknologi adalah sesuatu yang tidak bisa dihindari dalam kehidupan saat ini, karena kemajuan teknologi akan berjalan sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Setiap inovasi diciptakan untuk memberikan manfaat positif, memberikan banyak kemudahan, serta sebagai cara baru dalam melakukan aktifitas bagi kehidupan manusia. Salah satunya yang akan terkena dampak perkembangan adalah dunia usaha.

Hal ini dapat dilihat dari seberapa banyak konsumen menggunakan fasilitas teknologi informasi dalam memenuhi informasi yang dibutuhkannya, salah satunya yaitu penggunaan internet. Internet berkembang pesat dan menjadi salah satu sumber informasi yang dapat diakses. Seiring berkembangnya bisnis saat ini, tantangan dan persaingan semakin tajam dalam merebut pangsa pasar, perusahaan dituntut untuk

dapat memberdayakan sumberdaya yang dimiliki secara efektif dan efisien agar perusahaan bisa mempunyai keunggulan bersaing. Setiap organisasi perusahaan diharapkan dapat menyusun suatu strategi pemasaran agar tetap bertahan dalam menghadapi persaingan, salah satunya adalah mempunyai strategi pemasaran berupa bauran pemasaran dengan digital marketing. Strategi bisnis perusahaan ini diharapkan dapat memberikan dampak pada keuntungan keuangan, non keuangan, bertahan di dalam industri, dan guna mencapai tujuan jangka panjang organisasi

Pemasaran digital adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah merk produk dengan menggunakan media elektronik atau media digital yang berpotensi dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, pribadi, dan relevan. Tujuan utama pemasaran digital adalah menarik pelanggan dan memungkinkan penjual dan pembeli berinteraksi melalui pemanfaatan media elektronik oleh penjual untuk mempromosikan produk atau layanan ke pasar. Tipe pemasaran digital mencakup banyak teknik dan praktik yang terkandung dalam kategori pemasaran internet, seperti social media marketing, content marketing, branding, web design dan lainnya. Kebutuhan masyarakat terhadap informasi yang semakin kompleks, media sosial dapat dimanfaatkan sebagai media pemasaran untuk mendukung aktivitas bisnis serta mempermudah dan memperkuat fungsi komunikasi kepada publik. Cara pemasaran produk yang lebih kreatif dengan menggunakan media teknologi diharapkan dapat meningkatkan akses pencapaian target dan akses perolehan pendapatan yang lebih tinggi bagi pelaku usaha, dan terutama pada Diamond Education.

Diamond Education merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang pendidikan dan merupakan salah satu bimbingan belajar yang berkualitas dan terpercaya serta harga yang terjangkau. Didirikan oleh Bapak Drs. I Made Derin pada tahun 2018, yang berlokasi di Jln. Ayani Utara No. 156 Denpasar. Diamond Education Ayani Denpasar buka setiap hari kerja dari pukul 08.00 s/d 17.00. Sebelum banyaknya competitor yang serupa, Diamond Education Ayani Denpasar awalnya dalam keadaan ramai karena tempat les untuk anak-anak sangat diperlukan oleh orang tua jaman sekarang. Apalagi kebanyakan orang tua tidak sempat mengajarkan putra/putrinya di rumah karena sibuk bekerja maupun kesibukan lainnya. Berikut merupakan data siswa pada Diamond Education Ayani Denpasar dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Data Siswa Pada Diamond Education Ayani Denpasar

Tahun	Jumlah Siswa
2018	360 siswa
2019	250 siswa
2020	198 siswa
2021	175 siswa
2022	150 siswa

Akibatnya, Jumlah siswa pada Diamond Education Ayani Denpasar mengalami penurunan per tahunnya. Hal ini dikarenakan banyaknya kompetitor yang serupa dan kurang memaksimalkan digital marketing. Permasalahan yang terungkap setelah melakukan observasi di Diamond Education adalah kurang maksimalnya penggunaan digital marketing sebagai media promosi yang dilakukan oleh mitra. Ini menyebabkan jumlah siswa pada tahun 2018 hingga tahun 2022 mengalami penurunan secara drastis sehingga harus melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan jumlah siswa. Untuk saat ini Diamond Education Ayani Denpasar sudah memiliki 7 orang karyawan. Adapun profil karyawan pada Diamond Education Ayani Denpasar dapat dilihat pada Tabel 2 dibawah ini.

Tabel 2. Profil Karyawan pada Diamond Education Ayani Denpasar

No.	Nama	Jabatan
1.	Drs. I Made Derin	Owner
2.	Ni Luh Putu Swastini	Koordinator
3.	Ni Putu Emi Pratiwi	Guru
4.	Ni Luh Vira Agustini	Guru
5.	Kadek Yulia Indriani	Guru
6.	Ni Putu Rika Sri Astutu	Guru
7.	Seri Adi Utari	Guru
8.	Ni Made Vidya Bhavani Chidananda	Guru

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan, terungkap bahwa pada Diamond Education Ayani Denpasar kurang melakukan promosi melalui media sosial seperti facebook, instagram, tiktok. Sebagian besar pelanggan Diamond Education Ayani Denpasar berasal dari masyarakat sekitarnya saja. Dalam situasi seperti sekarang sangat perlu mempromosikan produk menggunakan media sosial guna meningkatkan penjualan. Dengan mempromosikan produk menggunakan media sosial diharapkan dapat memperluas jaringan pemasaran pada Diamond Education Ayani Denpasar. Pada dasarnya digital marketing merupakan kegiatan pemasaran yang menggunakan media digital dengan menggunakan internet yang memanfaatkan media berupa web, social media, e-mail, database, mobile/wireless dan digital tv guna meningkatkan target konsumen dan untuk mengetahui profil, perilaku, nilai produk, serta loyalitas para pelanggan atau target konsumen untuk mencapai tujuan pemasaran. Selain itu, ditemukan juga permasalahan bahwa semakin banyaknya kompetitor yang ada di sekitaran outlet dengan metode pengajaran yang serupa.

Sebagai upaya untuk meminimalisir hal tersebut, maka perlu adanya pendampingan tentang bagaimana cara memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran karena hal ini sangat penting dilakukan untuk meningkatkan jumlah siswa.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan pada Diamond Education Ayani Denpasar, maka rumusan masalah yang diajukan adalah:

- 1) Kurangnya promosi melalui digital marketing sehingga penjualan menurun.

- 2) Kurangnya kreativitas dalam membuat konten (asal posting, asal foto, asal buat caption, jarang membuat story) sehingga menurunnya traffic audiens di media social.
- 3) Semakin banyaknya kompetitor yang menjual barang yang sama.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan perumusan masalah tersebut, maka solusi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Membantu mitra dengan melakukan pelatihan dan pendampingan bagaimana cara memasarkan produk secara online melalui strategi digital marketing agar dapat memperluas cakupan penjualan.
2. Membantu mitra dengan melakukan pelatihan dan pendampingan bagaimana cara membuat akun media sosial (facebook Instagram, tiktok dan lainnya)
3. Membantu mitra menarik konsumen dengan memberikan diskon pendaftaran bagi pelanggan yang baru mendaftar.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan untuk meningkatkan jumlah siswa di Diamond Education Ayani Denpasar adalah dengan memanfaatkan media sosial sebagai media promosi dan pemasaran secara online. Pemanfaatan media sosial sebagai media promosi guna meningkatkan target akan dibagi menjadi 4 kelompok, yaitu:

1. Membuat akun media social (facebook, tiktok serta Instagram), tujuannya untuk mempermudah karyawan dalam memasarkan produk melalui media social tersebut. Sehingga dapat menarik konsumen dan jumlah siswa pada Diamond Education Ayani Denpasar bertambah banyak.
2. Memberikan pendampingan dan pelatihan mengenai menggunakan media sosial sebagai media promosi dan memasarkan produk secara online, agar para karyawan mampu menggunakan akun media social dengan baik.
3. Memberikan diskon pendaftaran bagi pelanggan yang baru mendaftar, dengan tujuan untuk menarik minat pelajar untuk mengikuti bimbingan belajar di Diamond Education Ayani Denpasar.
4. Memberikan pendampingan dan evaluasi kegiatan yang dimana evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besarnya karyawan mampu menerima pelatihan mengenai penggunaan media social sebagai media promosi.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Penjualan produk di toko Mshop dan Mproject telah berhasil ditingkatkan melalui pelatihan, pendampingan dan pemberian edukasi. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, berikut ini merupakan pencapaian program kerja :

1. Pelatihan dan pendampingan mengenai cara membuat akun media sosial (facebook, Instagram dan Tiktok).

Adanya permasalahan mitra belum mempunyai akun media sosial sebagai media promosi sehingga susah dalam pencapaian target dapat diatasi dengan cara memberikan pelatihan kepada karyawan yang bertugas untuk memberikan cara membuat akun media sosial sehingga dapat memasarkan produk dan tata cara memasarkan produk secara online dengan strategi digital marketing.



Gambar 1. Pelatihan dan pendampingan mengenai cara membuat akun media sosial

2. Pelatihan dan pendampingan mengenai cara bagaimana cara memasarkan produk secara online melalui strategi digital marketing agar dapat memperluas cakupan penjualan dan membuat konten secara menarik, singkat, jelas dan padat

Permasalahan yang dihadapi adalah kurangnya kreatifitas dalam membuat konten sehingga menurunnya *traffic* audiens di media social. Permasalahan ini dapat diatasi dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada karyawan tentang bagaimana cara membuat *content marketing*. Bagian utama dari *contentmarketing* ialah bagaimana cara kita membuat konten yang bisa berbekas bagi audiens. Hal tersebut tentunya bisa dilakukan dengan memberikan konten yang berkualitas dan juga menarik. Sehingga pada akhirnya bisa meningkatkan rasa kepercayaan konsumen terhadap produk/ jasa yang disediakan.



Gambar 2. Pelatihan dan pendampingan mengenai cara membuat konten

3. Memberikan diskon pendaftaran bagi pelanggan yang baru mendaftar, dengan tujuan untuk menarik minat pelajar untuk mengikuti bimbingan belajar di Diamond Education Ayani Denpasar.

Permasalahan yang dihadapi adalah kurangnya pemikat atau daya Tarik bagi konsumen untuk mengikuti atau mendaftarkan anaknya ikut belajar pada bimbingan belajar kami sehingga karyawan susah untuk mencapai target. Permasalahan ini dapat diatasi dengan adanya tawaran seperti diskon atau potongan harga kepada siswa baru daftar maupun dalam event tertentu akan dapat meningkatkan daya tarik dari orang tua siswa tersebut karena dirasa akan lebih hemat dan menguntungkan dari kompetitor yang serupa.



Gambar 3. Pelatihan dan pendampingan mengenai strategi potongan harga atau diskon.

4. Realisasi Capaian Kegiatan

Realisasi capaian dari program kerja yang dilaksanakan di Diamond Education dapat ditunjukkan dalam Tabel 3.

Table 3. Realisasi Capaian Program Kerja

No.	Proker	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
1.	Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi Guna Meningkatkan Daya Tarik Pelajar Untuk Mengikuti Bimbingan Belajar Di Diamond Education Ayani Denpasar	Membuat akun media social facebook, Instagram dan tiktok	100 %
		Memberikan pendampingan dan pelatihan mengenai penggunaan media social sebagai media promosi dan memasarkan produk secara online	100 %
		Memberikan diskon pendaftaran bagi pelanggan yang baru mendaftar	100 %

Berdasarkan Tabel 3 diatas spesifikasi hasil kegiatan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pelatihan dan pendampingan mengenai cara membuat akunn media sosial (facebook, Instagram dan Tiktok).

Saat pelatihan dan pendampingan mengenai cara membuat akunn media sosial (facebook, Instagram dan Tiktok), terealisasi 100% dikarenakan karyawan sangat antusias mengikuti program ini karena mereka mengetahui digital marketing lebih mudah dan lebih efektif dilakukan. Dan jika mereka memaksimalkan promosi melalui

digital marketing akan memperluas cakupan penjualan dan dapat lebih dikenal.

2. Pelatihan dan pendampingan mengenai cara bagaimana cara memasarkan produk secara online melalui strategi digital marketing agar dapat memperluas cakupan penjualan dan membuat konten secara menarik, singkat, jelas dan padat.

Saat pelatihan cara bagaimana cara memasarkan produk secara online melalui strategi digital marketing agar dapat memperluas cakupan penjualan dan membuat konten secara menarik, singkat, jelas dan padat terealisasi 100% dikarenakan konten creator sangat bersemangat mengikuti pelatihan ini agar bisa mencapai tujuan dari pelatihan ini adalah untuk menarik konsumen dengan produk dan jasa yang kita promosikan melalui konten-konten yang telah dibuat. Konten yang dihasilkanpun berkualitas dan juga menarik sehingga bisa berbekas bagi audiens dan meningkatkan target.

3. Pelatihan dan pendampingan bagaimana menarik konsumen dengan memberikan diskon pendaftaran bagi pelanggan yang baru mendaftar, dengan tujuan untuk menarik minat pelajar untuk mengikuti bimbingan belajar di Diamond Education Ayani Denpasar.

Saat Pelatihan dan pendampingan bagaimana menarik konsumen dengan memberikan diskon pendaftaran bagi pelanggan yang baru mendaftar, dengan tujuan untuk menarik minat pelajar untuk mengikuti bimbingan belajar di Diamond Education Ayani Denpasar terealisasi 100% dikarenakan karyawan sangat bersemangat mengikuti pelatihan berupa membuat poster yang di posting di media sosial dengan tujuan untuk menarik konsumen dengan penawaran berupa diskon dan potongan harga.

Setelah dilakukannya sosialisasi terkait strategi peningkatan penjualan produk melalui digital marketing didapatkan hasil yakni terjadinya peningkatan penjualan produk baik pemesanan melalui online maupun konsumen yang datang langsung ke Toko Mshop dan Mproject. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Perkembangan Jumlah siswa di Diamod Education

Minggu	Jumlah siswa
Pertama	160
Kedua	175
Ketiga	200

Sumber : Diamond Education

Setelah dijalankannya seluruh program kerja yang telah dirancang di Diamond ducation, terdapat peningkatan yang dialami oleh mitra, adapun evaluasi peningkatan-peningkatan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Mitra mengerti dan mampu membuat akun media. Sehingga dapat memperluas cakupan penjualan danmeningkatkan target baik secara *online* maupun *offline*.
2. Mitra mengerti dan mampu membuat konten secara menarik, singkat, jelas, padat dan bagaimana cara berkomunikasi dengan konsumen agar tertarik pada produk yang dijual. Sehingga konsumen tertarik dengan produk yang

dipromosikan melalui konten-konten yang telah dibuat. Konten yang dihasilkanpun berkualitas dan juga menarik sehingga bisa berbekas bagi audiens dan meningkatkan penjualan baik secara *online* ataupun *offline*.

3. Mitra mengerti dan mampu bagaimana menarik konsumen dengan memberikan diskon pendaftaran bagi pelanggan yang baru mendaftar, dengan tujuan untuk menarik minat pelajar untuk mengikuti bimbingan belajar di Diamond Education Ayani Denpasar.

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Owner dan seluruh staf terkait mendukung kegiatan ini dengan memberikan informasi masalah apa saja yang dialami oleh mitra
2. Semangat para karyawan saat diadakannya pelatihan tentang cara memasarkan produk melalui media sosial
3. Tersedianya fasilitas yang memadai seperti handphone dan jaringan internet.

Sedangkan faktor penghambat kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut: Faktor waktu yang tersedia sangat sedikit untuk melakukan penyuluhan.

KESIMPULAN

Dari hasil memberikan pelatihan bagaimana cara meningkatkan target siswa di Diamond Education melalui promosi dengan strategi digital marketing, membuat konten menarik dan melakukan branding kesimpulan yang didapat adalah para karyawan dapat melaksanakan hal tersebut dengan baik sehingga karyawan mampu memaksimalkan promosi melalui digital marketing sehingga calon konsumen bisa lebih mudah berbelanja karena produk yang dijual sudah di upload ke media sosial, selain itu konten-konten yang di upload di media sosial juga sudah terlihat lebih menarik .Setelah dilakukan kegiatan ini juga didapatkan hasil yaitu terjadinya peningkatan jumlah siswa Di Diamond Education..

SARAN

Saran untuk Diamond Education Ayani Denpasar agar program kerja yang dilakukan dapat bermanfaat, yaitu :

1. Diharapkan kepada seluruh karyawan agar tetap melakukan promosi melalui media sosial setiap hari guna meningkatkan penjualan.
2. Diharapkan untuk pemberian diskon bagi para pelanggan yang baru mendaftar tetap dilakukan khususnya pada hari-hari besar seperti pada saat memperingati hari kemerdekaan atau bisa juga dalam rangka Hari Raya Galungan, Hari Natal, Hari Raya Nyepi, dll. Karena hal itu akan menarik minat pelanggan untuk datang ke Diamond Education Ayani Denpasar untuk mendaftarkan putra/putrinya.

DAFTAR PUSTAKA

Anugrah, R., Perwirianto, H. W., Zulfania, M., Ratih, D., Aprilianda, E. N., Haryawan, S. H., & Arum, D. P. (2022). PENERAPAN BRANDING PRODUK DAN DIGITAL MARKETING SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN UMKM.

Community

Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 3(2), 740-746.

Naimah, R. J., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebrianto, A. (2020). Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 2(2), 119-130.

Fahdia, M. R., Kurniawati, I., Amsury, F., & Saputra, I. (2022). Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Penjualan Bagi UMKM Tajur Halang Makmur. *Abdiformatika: Jurnal Pengabdian Masyarakat Informatika*, 2(1), 34-39.

Irfani, H., Yeni, F., & Wahyuni, R. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Pada Ukm Dalam Menghadapi Era Industri 4.0. *JCES (Journal of Character Education Society)*, 3(3), 651-659.

Kasih, N. L. S., Adnyana, I. P. A., & Damayanti, K. R. G. (2021). Pengabdian Masyarakat Melalui Pelatihan Internet Marketing, Akutansi Dan Manajemen Keuangan Dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan Produk. *Community Engagement and EmergenceJournal (CEEJ)*, 3(1), 104-109.

Wijoyo, H., Haudi, H., Ariyanto, A., Sunarsi, D., & Akbar, M. F. (2020). Pelatihan Pembuatan Konten Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kompetensi Mahasiswa (PengabdianKepada Masyarakat Kerjasama Antar Kampus). *Ikra-Ith Abdimas*, 3(3), 169-175.

Sulaksono, J. (2020). Peranan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (umkm) desa tales kabupaten kediri. *Generation Journal*, 4(1), 41-47. Dewi, N. N. K., & Warmika, I. G. K. (2017). Pengaruh Internet Marketing, Brand Awareness, Dan Wom Communication Terhadap Keputusan Pembelian Produk Spa Bali Alus. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 6(10), 243453.