

## **KEGIATAN PEMASARAN PRODUK SANDAL MEREK ZUMA DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN DI ZUMA LIPPO PLAZA SUNSET**

**I Nyoman Mustika<sup>1,\*</sup>, Putu Yuni Sintia Dewi<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email:nyomanmustika@unmas.ac.id

### **ABSTRAK**

Zuma adalah salah satu brand alas kaki ternama di Indonesia. Usaha sandal seperti Zuma yang berfungsi sebagai alas kaki dan sudah lama dikenal oleh masyarakat. Namun disisi lain adanya, permasalahan yang terjadi pada Zuma Lippo Plaza mengenai pemasaran produk sandal tersebut kepada konsumen. Berdasarkan hal tersebut terdapat permasalahan yaitu rendahnya pengetahuan di bidang *sales promotion*, kendala interaksi dengan konsumen, kurangnya efektifitas diskon, serta kurangnya informasi keunggulan produk kepada konsumen. Sehingga dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini dimaksudkan untuk membantu memberikan penyelesaian atas permasalahan yang terjadi dengan menyiapkan beberapa program kerja yaitu Melakukan penawaran produk sandal Zuma kepada konsumen, melayani konsumen yang memiliki minat beli produk Zuma, menjelaskan mengenai informasi diskon sebagai daya tarik pertama terhadap produk sandal Zuma, serta menunjukkan informasi produk seperti keunggulan dan kualitas dari sandal Zuma. Metode yang digunakan yaitu metode perancangan program kerja, kegiatan pemasaran, evaluasi, dan penyusunan laporan. Dari Kegiatan Pemasaran Produk Sandal Merek Zuma Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Zuma Lippo Plaza Sunset ini telah berhasil dilaksanakan melalui program kerja yang disusun dan diterapkan.

**Kata kunci:** Pemasaran Produk, Minat Beli, Konsumen.

### **ANALISIS SITUASI**

Pengabdian masyarakat adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan dalam bentuk apapun. Secara umum program ini dirancang oleh berbagai institut yang ada di Indonesia untuk memberikan kontribusi nyata bagi bangsa Indonesia, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan bangsa Indonesia. Kegiatan Pengabdian Masyarakat merupakan salah satu bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Pengabdian Masyarakat merupakan salah satu pilar Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Tugas Unmas tidak hanya melaksanakan pendidikan bagi mahasiswanya, tetapi juga melaksanakan riset dan mengembangkan inovasi, serta pelestarian dan pengembangan ilmu yang unggul dan bermanfaat bagi Masyarakat.

Badan usaha yang akan digunakan adalah Zuma. Zuma adalah salah satu brand alas kaki ternama di Indonesia. Dari sekian banyaknya cabang Zuma, disini peneliti memilih Zuma di Lippo Plaza Sunset yang terletak di Lippo Plaza, 1<sup>st</sup> Floor, Jalan Sunset

Road No. 10. Banyaknya brand alas kaki di Indonesia membuat ZUMA juga harus terus mendongkrak awareness produk pada konsumennya agar tetap dapat bersaing dan diminati oleh masyarakat luas. Merek sandal jepit Zuma baru muncul di awal tahun 2018 ini dan mulai terkenal sejak pertengahan tahun 2018 ini. Sandal Zuma untuk Pria (Men) terdiri dari; Gudetama, Black Edition, Camo, Classic, Pillow, Stripe, Sander, Xander & Disney (khusus untuk anak-anak). Sementara untuk perempuan (Female) terdiri dari; Camo, Classic, Pillow, Stripe, Gudetama, Hello Kitty. Sandal Zuma juga bisa dibeli melalui marketplace seperti; Tokopedia, Lazada, Shopee, Bukalapak dan JD.ID. Sementara untuk store nya dapat dijumpai di kota-kota besar lainnya yang sudah tersebar di Indonesia.

Usaha sandal seperti Zuma yang berfungsi sebagai alas kaki dan sudah lama dikenal oleh masyarakat. Seiring majunya peradaban manusia, bentuk sandal pun berkembang pesat dan sangat beragam dimana fungsi awal sebagai pelindung kaki dari panas dan benda-benda tajam, kemudian sedikit bergeser menjadi dianggap sebagai penunjang penampilan seseorang. Alas kaki yang serasi dengan gaya berpakaian akan menambah rasa percaya diri orang yang memakainya. Hal ini berkembang terus mengikuti tren yang dinamis. Selain model dan bentuknya, sandal maupun sepatu juga bisa dibedakan untuk santai dan resmi. Dalam keadaan perekonomian saat ini, kebutuhan sandal dijadikan peluang sebagai sumber penghasilan. Para penjual sandal berlomba-lomba menghasilkan produknya sesuai keinginan konsumen. Hal ini berkaitan erat dengan bagaimana pelaku usaha memproduksi produk sandal tersebut.

Namun disisi lain adanya, permasalahan yang terjadi pada Zuma Lippo Plaza Sunset seperti rendahnya pengetahuan di bidang *sales marketing* dalam metode promosi yang kurang tepat dalam menawarkan suatu produk ke calon konsumen, banyaknya kendala yang dihadapi dalam segi pelayanan seperti berinteraksi dengan calon konsumen, selain itu terdapat juga permasalahan seperti tidak mengukur efektifitas promosi atau diskon pada saat memberikan informasi mengenai adanya promosi atau diskon kepada calon konsumen, banyaknya calon konsumen yang belum tau mengenai keunggulan, kenyamanan, dan kualitas yang dimiliki pada sandal Zuma. Berikut ini saya selaku peserta pengabdian masyarakat sertakan perbandingan perolehan pendapatan penjualan produk sandal Merek Zuma di Lippo Plaza Sunset selama 6 bulan terakhir sebagai berikut:

**Tabel 1.** Laporan Penjualan 1 Januari 2023 s/d 1 Juni 2023

No.	Bulan	Target	Pendapatan
1	Januari	Rp. 60.000.000	Rp. 40.000.000
2	Februari	Rp. 60.000.000	Rp. 32.000.000
3	Maret	Rp. 60.000.000	Rp. 29.000.000
4	April	Rp. 60.000.000	Rp. 35.000.000
5	Mei	Rp. 60.000.000	Rp. 29.000.000
6	Juni	Rp. 60.000.000	Rp. 42.000.000
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 360.000.000</b>	<b>Rp. 207.000.000</b>

*Sumber: Laporan Keuangan Zuma*

Berdasarkan Tabel 1 pendapatan diatas, dapat dilihat bahwa penjualan disetiap bulannya tidak memenuhi target bahkan pada setiap bulan nya penjualan tidak stabil, hal ini terjadi tentunya karena ada factor yang mempengaruhi seperti strategi pemasaran produk yang kurang baik. *Pemasaran* merupakan suatu bentuk atau metode pemasaran yang sering digunakan para pelaku bisnis untuk mempromosikan produknya kepada konsumen. Selain untuk menarik perhatian para konsumen, kegiatan ini juga dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk yang bisa menguntungkan perusahaan nantinya.

### **PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan,dapat disimpulkan rumusan masalah yang terjadi,yaitu :

1. Rendahnya pengetahuan di bidang *sales marketing* dalam metode promosi yang kurang tepat dalam menawarkan suatu produk ke calon konsumen.
2. Banyaknya kendala yang dihadapi dalam segi pelayanan seperti berinteraksi dengan calon konsumen.
3. Tidak mengukur efektifitas promosi atau diskon padasaat memberikan informasi mengenai adanya promosi atau diskon kepada calon konsumen.
4. Bayaknya calon konsumen yang belum tau mengenai keunggulan, kenyamanan, dan kualitas yang dimiliki pada sandal Zuma.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Peningkatan pelayanan yang dapat dilakukan dalam mengatasi permasalahan tersebut yaitu:

1. Menawarkan produk sandal Zuma kepada konsumen. Produk sandal Zuma memiliki banyak varian sehingga penulis harus bisa menawarkan berbagai produk sandal Zuma dengan cara yang sangat baik, dan dengan cara menarik agar menarik perhatian konsumen.
2. Melayani konsumen yang memiliki minat beli terhadap produk sandal Zuma. Penulis disini melayani konsumen yang ingin membeli produk sandal Zuma.
3. Memberikan informasi mengenai adanya diskon yang diberikan oleh sandal Zuma menggunakan media promosi seperti banner atau papan nama yang bertuliskan "Diskon". Informasi sangatlah penting bagi masyarakat, terutama kepada konsumen yang memiliki minat beli terhadap produk sandal Zuma, sehingga penulis harus memberikan informasi mengenai promosi diskon yang dilakukan oleh bagian Marketing. Informasi tersebut dapat meningkatkan minat beli dari konsumen sendiri untuk membeli produk sandal Zuma.
4. Menunjukkan keunggulan, kenyamanan, dan kualitas dari sandal Zuma kepada konsumen potensial. Penulis haruslah mengerti bagaimana keunggulan, kenyamanan, dan kualitas dari produk Zuma agar lebih menarik minat beli konsumen

## METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam melakukan Kegiatan Pemasaran Produk Sandal Merek Zuma Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Zuma Lippo Plaza Sunset sebagai berikut:

1. Menawarkan produk sandal Zuma kepada konsumen dengan cara yang sangat baik, dan dengan cara menarik agar menarik perhatian konsumen.
2. Melayani konsumen yang memiliki minat beli terhadap produk sandal Zuma.
3. Memberikan informasi mengenai adanya diskon yang diberikan oleh sandal Zuma menggunakan media promosi seperti banner atau papan nama yang bertuliskan “Diskon” sebagai daya tarik konsumen.
4. Menunjukkan keunggulan, kenyamanan, dan kualitas dari sandal Zuma kepada konsumen.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

*Sales Promotion* merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi penjualan pada hakikatnya adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk atau jasa kepada pasar sasaran untuk segera melakukan suatu tindakan. Menurut Kotler (2005: 298) sales promotion adalah “berbagai kumpulan alat-alat insentif, yang sebagian besar berjangka pendek, yang dirancang untuk merangsang pembelian produk atau jasa tertentu dengan lebih cepat dan lebih besar oleh konsumen atau pedagang”. Sedangkan *Sales Promotion* menurut Utami (2008:134) adalah “dorongan jangka pendek untuk pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa”. Dari definisi-definisi diatas ditarik kesimpulan bahwa sales promotion adalah alat-alat insentif yang dipakai untuk merangsang pembelian atau penjualan suatu produk atau jasa dengan lebih cepat dan lebih besar yang biasanya bersifat jangka pendek. Peran sales promotion menggambarkan bagaimana konsumen semakin tertarik dengan tawaran-tawaran promosi yang disajikan oleh perusahaan yang akhirnya berdampak pada keputusan-keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen.

**Tabel 2.** Realisasi Pencapaian Program Kerja

No.	Program Kerja	Spesifikasi	Realisasi
1	Melakukan Penawaran Produk Sandal Zuma	Melakukan penawaran produk sandal Zuma kepada konsumen. Dikarenakan Produk sandal Zuma memiliki banyak model sandal, dalam hal ini dibutuhkan daya ingat penulis untuk dapat mengetahui berbagai model sandal Zuma agar mempermudah untuk melakukan tentunya yang dilakukan dengan cara yang sangat baik, dan dengan cara menarik agar	100%



---

		menarik perhatian konsumen. Contohnya Ketika melihat konsumen yang memiliki kulit sawo matang, apabila sudah mengetahui model – model sandal Zuma tentunya menjadi lebih mudah menawarkan warna sandal yang cocok dengan warna kulit pembeli, hal ini dapat memberikan pembeli rasa nyaman karena dibantu memilih sandal yang sesuai dengan fisik pembeli,		
2	Melayani Konsumen yang Memiliki Minat Beli	Melayani pembeli yang memiliki minat beli produk dengan melakukan pelayanan sebaik mungkin seperti menjawab seluruh pertanyaan – pertanyaan yang dipaparkan oleh konsumen mengenai informasi produk sandal Zuma, mencari size sandal yang sesuai dengan ukuran kaki secara berulang kali, sampai melayani pembeli saat melakukan pembayaran dengan cara yang sangat sopan	100%	
3	Memberikan Informasi Mengenai Diskon Produk	Memberikan informasi mengenai adanya diskon yang diberikan oleh sandal Zuma menggunakan media promosi seperti banner atau papan nama yang bertuliskan “Diskon”. Informasi sangatlah penting bagi masyarakat, terutama kepada konsumen yang memiliki minat beli terhadap produk sandal Zuma, sehingga penulis harus memberikan informasi mengenai promosi diskon yang dilakukan oleh bagian Marketing. Informasi tersebut dapat meningkatkan minat beli dari konsumen sendiri untuk membeli produk sandal Zuma. Selalu memberikan informasi sebelum pembeli bertanya serta menjelaskan dengan sangat detail mengenai informasi diskon tersebut. Dengan adanya informasi diskon akan lebih mudah untuk menjual produk sandal lebih dari satu pasang karena tidak bisa dipungkiri bahwa Masyarakat sangat tertarik terhadap diskon karena dianggap memberikan peluang untuk dapat berbelanja sesuai dengan budget tetapi mendapatkan barang yang melebihi budget normal, seperti membeli sandal Zuma seharga Rp.250.000 saat diskon akan mendapatkan 2 pasang namun	100%	

---

---

		apabila tidak diskon hanya akan mendapatkan 1 pasang dengan harga Rp. 165.000.	
4	Menunjukkan keunggulan, kenyamanan, dan kualitas dari sandal Zuma	Menjelaskan mengenai keunggulan dan kualitas produk kepada konsumen dengan tujuan memberikan rasa nyaman saat menggunakan produk sandal zuma, dengan menjelaskan kualitas produk tentu menambah daya tarik konsumen untuk membeli produk sandal zuma karena konsumen tidak akan membeli produk yang dirasa tidak memberikan kenyamanan saat digunakan.	100%

---



Adapun faktor-faktor yang mendukung keberhasilan kegiatan PKL yaitu sebagai berikut:

1. Manager Zuma Lippo Plaza Sunset, atas izin dukungan dan bimbingan yang diberikan.
2. Seluruh staff Zuma yang telah ikut berpartisipasi dalam mendukung kegiatan ini.
3. Konsumen dari Sandal Zuma sebagai obyek yang telah membantu keberhasilan kegiatan ini.

Sedangkan faktor penghambat kegiatan pengabdian masyarakat yaitu kesulitan melakukan penawaran produk kepada konsumen saat situasi mall sedang tidak ramai pengunjung dan keterbatasan stock produk yang sedikit menghambat untuk melakukan penawaran produk secara detail kepada pengunjung.

Strategi pemasaran dalam Kegiatan Sales Promotion Produk Sandal Zuma Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Zuma Lippo Plaza Sunset ini dilakukan dengan sangat baik, seperti strategi diskon yang diberikan untuk konsumen sebagai daya tarik, ketekunan penulis dalam memahami produk sehingga bisa memberikan rekomendasi produk kepada konsumen, serta strategi penjualan produk dengan memberikan keunggulan dan kualitas produk.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari Kegiatan Pemasaran Produk Sandal Merek Zuma Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Zuma Lippo Plaza Sunset ini telah berhasil dilaksanakan melalui program kerja yang disusun dan diterapkan yaitu Menawarkan produk sandal Zuma kepada konsumen dengan cara yang sangat baik, dan dengan cara menarik agar menarik perhatian konsumen, Melayani konsumen yang memiliki minat beli terhadap produk sandal Zuma, Memberikan informasi mengenai adanya diskon yang diberikan oleh sandal Zuma menggunakan media promosi seperti banner atau papan nama yang bertuliskan "Diskon" sebagai daya tarik konsumen, serta Menunjukkan keunggulan,

kenyamanan, dan kualitas dari sandal Zuma kepada konsumen. Hal ini juga dapat tercapai karena Strategi dalam Kegiatan Sales Promotion Produk Sandal Zuma Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di Zuma Lippo Plaza Sunset ini dilakukan dengan sangat baik, seperti strategi diskon yang diberikan untuk konsumen sebagai daya tarik, ketekunan penulis dalam memahami produk, serta strategi penjualan produk dengan memberikan keunggulan dan kualitas produk

Kepada seluruh staff agar mampu menerapkan strategi *sales promotion* yang baik dan dapat menjadi daya tarik minat beli konsumen agar tercapainya target penjualan serta produk sandal zuma bisa menjadi produk yang memang terbukti kualitas produknya melalui meningkatnya minat beli konsumen melalui strategi pemasaran yang baik dan benar.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Cristina Widya Utami, 2008, *Manajemen Barang Dagangan dalam Bisnis Ritel*, Publishing Bayumedia, Malang, hal. 134.
- Kertonegoro S., 2004, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Haji Mas Agung, Jakarta, hal. 225.
- KBBI, 2008, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, hal. 1105.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Manajemen*, Pearson International Edition, Jakarta.