

---

## **PELATIHAN DAN PROMOSI SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL UPAYA MENINGKATKAN KONSUMEN DI WOODS BARBESHOP**

**Gregorius Paulus Tahu<sup>1,\*</sup>, I Made Adi Gunawan<sup>2</sup>**

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

\*Email: gregori\_tahu@unmas.ac.id

### **ABSTRAK**

Teknologi informasi saat ini dapat dikatakan menjadi salah satu bagian besar dari kehidupan masyarakat masa kini, tanpa disadari teknologi memiliki peran penting bagi hampir setiap orang. Salah satu teknologi informasi yang memegang peranan penting yaitu internet. Seiring berkembangnya tahun, pengguna internet di Indonesia mengalami kenaikan terus menerus. Tidak hanya sebagai media pembelajaran, media komunikasi ataupun media hiburan. Tetapi pesatnya perkembangan teknologi, dunia digital dan internet tentu juga berimbas pada dunia pemasaran. Pada saat ini, para pelaku usaha mulai memanfaatkan sosial media sebagai wadah untuk meluaskan pasarannya. Hal ini menjadikan para konsumen untuk memanfaatkan sosial media sebagai wadah untuk menggali informasi mengenai sebuah produk atau jasa yang diminati. Tujuan dari penelitian kuliah kerja nyata ini adalah merancang dan mengembangkan visual branding pada Woods Barbershop agar memiliki nilai dan ciri khas di mata masyarakat.

**Kata Kunci:** Pelatihan, Promosi, Pemasaran.

### **ANALISIS SITUASI**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat adalah suatu kegiatan perkuliahan dan kerja lapangan yang merupakan pengintegrasian dari pendidikan dan pengajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat oleh mahasiswa secara pragmatis, berdimensi luas melalui pendekatan interdisipliner, komprehensif, dan lintas sektoral.

Pengabdian Masyarakat juga merupakan kegiatan intrakurikuler yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar dan bekerja bersama-sama dengan masyarakat. Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa bukan berarti mengajar masyarakat tentang sesuatu yang terbaik untuk mereka, tetapi melakukan pemberdayaan sebagai sebuah proses pencarian (research) yang dilakukan bersama-sama untuk mencari jalan terbaik dalam penyelesaian persoalan yang mereka hadapi. Mahasiswa melakukan tugas pendampingan terhadap apa yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam menghadapi problem sosial yang ada di tengah-tengah mereka.

Pengabdian kepada masyarakat ialah salah satu misi dari sebuah perguruan tinggi dengan dukungan seluruh civitas akademika Perguruan Tinggi. kegiatan ini juga menjadi penerapan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi bagi Mahasiswa, yaitu Pendidikan,

---

Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Pemberdayaan yang dilakukan merupakan sebuah proses yang dilakukan bersama-sama untuk mendapatkan solusi atau jalan keluar terbaik dalam persoalan yang dihadapi. Hal tersebut merupakan salah satu tujuan dari pengabdian masyarakat yang akan dilakukan.

Tujuan dari pengabdian masyarakat yang akan dilakukan ialah mampu mengamalkan serta membudayakan ilmu pengetahuan dan teknologi guna memajukan kesejahteraan masyarakat sekitar. Memberikan solusi dalam penyelesaian masalah yang dihadapi masyarakat dengan memanfaatkan teknologi tepat guna, bahan pengembangan ilmu teknologi dan kegiatan berwirausaha guna mendorong pembangunan ekonomi masyarakat. Mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh dalam bangku pendidikan untuk membantu perkembangan dan persiapan masyarakat menyongsong era modernisasi.

Menurut (Febriyanto & Arisandi, 2018) Teknologi informasi saat ini dapat dikatakan menjadi salah satu bagian besar dari kehidupan masyarakat masa kini, tanpa disadari teknologi memiliki peran penting bagi hampir setiap orang. Kemajuan teknologi ialah sesuatu yang tidak dapat terlepas dalam kehidupan masa kini, karena kemajuan teknologi akan berkembang sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan

(Sulaksono & Zakaria, 2020). Tidak hanya sebagai media pembelajaran, media komunikasi ataupun media hiburan. Tetapi dengan berkembangnya teknologi, dunia digital serta internet juga berpengaruh pada dunia pemasaran. (Hartanto et al., 2020) Pada saat ini, para pelaku usaha mulai menjadikan sosial media sebagai wadah untuk meluaskan pasarannya. Hal ini menjadikan para konsumen untuk memanfaatkan sosial media sebagai wadah untuk menggali informasi mengenai sebuah produk atau jasa yang diminati. Oleh karena itu diperlukannya strategi promosi dan solusi promosi dengan melalui visual branding.

Barbershop ini merupakan salah satu tempat untuk memotong rambut untuk laki - laki, Barbershop ini terletak di daerah Jalan Tukad Irawadi No. 2E, Panjer, Denpasar Selatan. Seiring dengan berkembangnya zaman sangat buruk bagi customer jika tidak menggunakan teknologi, Pada era seperti saat ini banyak kegiatan yang memanfaatkan teknologi untuk mempromosikan usahanya agar lebih dikenal dan mudah dicari dengan memperkenalkan media sosial yaitu instagram. Selain itu kurang maksimalnya promosi jika tidak membuat akun social media dengan adanya branding yang menggunakan berbagai platform seperti Instagram, Facebook, Tiktok, Iklan, Website, dll. Selain itu berbagi konflik juga terjadi jika masih membuat laporan keuangan dengan cara manual. Dalam meningkatkan minat customer dengan cara mengoptimalkan promosi dan membuat konten-konten yang menarik dan kreatif. Dan melakukan pembuatan dan penyebaran brosur melalui media sosial agar masyarakat lebih mengenal Woods Barbershop.

### **PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan pemaparan analisis situasi di atas maka permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu:

1. Tidak adanya penggunaan sosial media.
2. Kurang menguasai penggunaan sosial media.
3. Kurangnya pengetahuan mengenai pembuatan laporan keuangan secara digital.
4. Kurangnya penyebaran brosur ke kalangan masyarakat.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Berdasarkan uraian prioritas permasalahan yang dihadapi mitra, maka solusi yang diberikan yaitu:

1. Membuatkan akun sosial media untuk mempromosikan keunggulan barbersop dan pembuatan konten-konten yang menarik pada tiktok, insagram dan facebook.
2. Memberikan pelatihan pentingnya penggunaan sosial media agar memudahkan target market menemukannya. Dengan adanya media sosial yang baik maka akan terlihat dihalaman mesin pencari seperti pencarian instagram saat customer mencari barbershop terbaik atau terdekat.
3. Membantu membuatkan laporan keuangan secara digital. Dengan laporan keuangan secara digital agar lebih terlihat rapi.
4. Membuat dan menyebarkan brosur barbershop agar menjadi daya tarik masyarakat sekitar untuk mencoba ke Woods Barbershop.

### **METODE PELAKSANAAN**

Untuk mengetahui bagaimana hasil pelaksanaan program yang di tawarkan kepada mitra, upaya meningkatkan kesadaran karyawan dalam menerapkan protokol kesehatan di RSU Ganesha, maka metode pelaksanaan atas solusi yang ditawarkan dari permasalahan mitra, yaitu:

1. Memberikan Pendampingan membuatkan akun sosial media dengan adanya akun sosial media akan lebih mampu membantu dalam melaksanakan promosi terhadap Woods Barbershop.
2. Memberikan pelatihan pentingnya penggunaan media sosial agar memudahkan target market menemukannya. Dengan adanya media sosial bisnis yang baik maka akan terlihat dihalaman pertama mesin pencari seperti instagram saat customer mencari barbershop yang terbaik di daerah Denpasar.
3. Membantu membuatkan laporan keuangan secara digital supaya laporan keuangan lebih rapi, media digital pada saat ini sangat dibutuhkan guna membuat pekerjaan menjadi lebih mudah dan cepat selain itu data-data mengenai Woods Barbershop juga tersimpan aman.

4. Membantu membuat dan menyebarkan brosur dari woods barbershop agar menjadi daya tarik masyarakat sekitar untuk mencoba ke Woods Barbershop.

## HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan meningkatkan kesadaran karyawan Woods Barbershop dalam penerapan melakukan branding melalui media sosial.

**Tabel 1.** Realisasi Ketercapaian Program Kerja

No	Jenis Proker	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
		Dengan membuat akun sosial media sebagai media bisnis untuk Woods Barbershop agar memudahkan mempromosikan dari styling rambut dan fasilitas dari Woods Babershop.	100 %
1.	Pelatihan Dan Promosi Sebagai Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Upaya Meningkatkan Konsumen Di Woods Barbershop	Dengan adanya media sosial bisnis yang baik maka akan terlihat dihalaman pertama mesin pencari seperti instagram saat customer mencari barbershop yang terbaik di daerah Denpasar.	100%
		Membantu membuat laporan keuangan secara digital agar lebih cepat menyelesaikan tugas.	100 %
		Melakukan penyebaran brosur agar masyarakat lebih mengenal dari Woods Barbershop.	100 %

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Seluruh karyawan beserta jajaran manajemen mendukung penuh kegiatan ini.
2. Tersedianya fasilitas yang memadai seperti ruangan untuk penyuluhan dan jaringan internet.
3. Seluruh karyawan yang bersedia berkoordinasi demi kelancaran kegiatan ini.
4. Seluruh karyawan yang terbuka dan bersedia mengemukakan pendapat dan menerima saran dan masukan dari semua pihak selama kegiatan berlangsung.

Sedangkan faktor penghambat kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Masih adanya sikap acuh tak acuh terhadap penerapan media sosial yang di berikan.
2. Sulitnya mengubah kebiasaan karyawan untuk terbiasa dengan media sosial.

Partisipasi karyawan dan pimpinan perusahaan pada kegiatan Meningkatkan Kesadaran Karyawan Dalam Penerapan branding melalui media sosial, terbukti dari mulainya customer berdatangan dan bertambah setiap harinya.



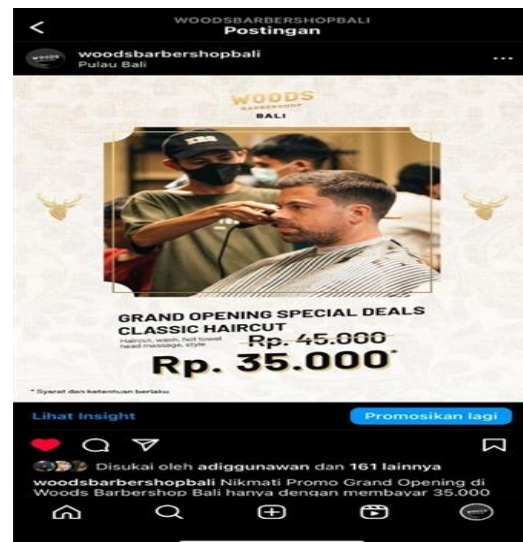
**Gambar 1.** Pembuatan sosial media untuk mempromosikan Woods Barbershop dan pembuatan konten pada tiktok.



**Gambar 3.** Membantu membuat laporan keuangan secara digital.



**Gambar 2.** Menggunakan fasilitas sosial media yang berupa prabayar seperti melakukan sponsor pada instagram.



**Gambar 4.** Membuat dan menyebarkan brosur sebagai alat promosi kepada masyarakat melalui postingan instagram.

## SIMPULAN DAN SARAN

Melihat penurunan dari Woods Barbershop karena kurang aktif mempromosikan sehingga pendapatannya jadi menurun. Maka dari itu tim pelaksanaan pengabdian masyarakat memberikan pelatihan pentingnya menggunakan sosial media untuk meningkatkan pendapatan Woods Barbershop. Adapun saran yang dapat pelaksana samapkan dalam kegiatan ini semoga dengan adanya kegiatan ini mampu lebih membantu dan meningkatkan pendapatan serta karyawan lebih rajin membuat konten yang menarik agar bisa mengembalikan pendapatan lebih baik dan juga mempromosikan

Woods Barbershop ini agar menjadi salah satu tempat yang banyak dikunjungi customer dan Semoga dengan adanya program kerja yang sudah terlaksana mampu dilanjutkan dengan baik untuk membantu mengembangkan usaha ini.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adnas, D. A. (2023). Analisa dan Pengembangan Visual Branding dengan Pendekatan R&D: Studi Kasus Barbershop. *REMIK: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 7(1), 352-366.
- Purnamawati, N.L.P., Arjaya, I.B.A., & Paraniti. A. A.I (2022). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Umkm Tas Rotan Selama Masa Pandemi Covid-19 di Desa Kermas. *In Prosiding Seminar Regional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasarawsti Denpasar Tahun 2022* (Vol. 1 No 1, pp. 100-105
- Fadly H. D (2020), Membangun Pemasaran Online dan Digital Branding di Tengah Pandemi Covid-19, *Jurnal Ecoment Global*, Vol. 5 No 2., Hal 213-222