

## UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN MELALUI MEDIA SOSIAL DAN PELATIHAN PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL PADA UMKM KRISNA KETEWEL UKIR DI DESA KETEWEL

Ni Luh Gede Putu Purnawati<sup>1,\*</sup>, I Komang Arya Gunawan<sup>2</sup>

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

\*Email: purnawati1104@unmas.ac.id

### ABSTRAK

Program pengabdian ini bertujuan untuk memberikan edukasi mengenai teknologi, pembelajaran, dan pelatihan penggunaan aplikasi media sosial kepada mitra dalam mengaplikasikan media pemasaran dan penjualan. Pengabdian ini dilaksanakan di Desa Ketewel, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar sebagai upaya turut serta membantu masyarakat untuk memecahkan berbagai kendala yang dihadapi setelah pandemic Covid-19. Setelah melaksanakan program yang di laksanakan secara intensif dengan pengindahkan protocol kesehatan, maka tujuan program pengabdian ini dapat dicapai secara komprehensif dimana mitra lebih mampu menguasai media sosial yang diarahkan oleh mahasiswa dan penggunaan aplikasi penjualan dapat lebih dipahami baik oleh mitra.

**Kata Kunci:** Pelatihan, Media, Penggunaan, Aplikasi, Digital.

### ANALISIS SITUASI

Desa ketewel dikenal sebagai salah satu tempat penghasil dan produksi ukiran kayu yang mempunyai karakter tersendiri. UMKM Krisna Ketewel Ukir merupakan salah satu contoh produsen kerajinan ukiran kayu yang ada di Desa Ketewel. Krisna Ketewel Ukir sendiri, memproduksi Furniture bergaya Bali dan dari daerah lain yang terbuat dari kayu.

Berdasarkan hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti, menunjukkan fakta bahwa UMKM Krisna Ketewel Ukir mengalami penurunan pendapatan akibat pandemi Covid-19. Hal ini disebabkan oleh berkurangnya daya beli konsumen. Disisi lain, hal tersebut juga disebabkan oleh kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai media promosi dan penjualan. Selama ini pengrajin masih melakukan teknik pemasaran yang tradisional, yaitu dengan cara menunggu para pembeli untuk mengunjungi tempat mereka. Hal ini menyebabkan jangkauan pemasaran ataupun penjualan menjadi sempit. Teknik ini secara langsung mengakibatkan rendahnya pendapatan yang diperoleh oleh Krisna Ketewel Ukir.

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat belakangan ini mengubah cara interaksi dalam komunikasi pemasaran dan penjualan, dari *face to face* menjadi *screen to face* (*internet marketing dan e-commerce*). Namun dalam realitanya, pemilik Krisna Ketewel Ukir belum memanfaatkan pemasaran dan penjualan berbasis

online tersebut. Keterbatasan pengetahuan tentang pemasaran dan penjualan dengan menggunakan media online menjadi penyebabnya.

### **PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan uraian analisis situasi diatas, maka diperoleh identifikasi permasalahan mitra sebagai berikut:

1. Kurangnya pemanfaatan media social sebagai media promosi.
2. Kurangnya pengetahuan tentang pemasaran dan penjualan dengan menggunakan media online.
3. Masaih melakukan tehnik pemasaran tradisional atau *face to face*.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Adapun solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan media promosi online seperti instagram dan facebook untuk memasarkan produk agar menjangkau konsumen lebih luas.
2. Merancang fitur pembuatan media social dalam system penjualan dan pelatihan penggunaan aplikasi penjualan online sebagai media penjualan.
3. Memberikan penyuluhan terhadap owner Krisna Ketewel Ukir pentingnya merubah tehnik pemasaran dengan menggunakan media sosial.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode dalam Kegiatan Upaya Meningkatkan Penjualan Melalui Media Sosial Dan Pelatihan Penggunaan Media Sosial Pada UMKM Krisna Ketewel Ukir Di Desa Ketewel antara lain:

1. Merancang fitur pembuatan media pemasaran dengan Instagram, melakukan sosialisasi tentang pemasaran produk, dan melakukan pelatihan dan monitoring pengaplikasian social media Instagram.
2. Melakukan sosialisasi pentingnya penggunaan media social dalam system penjualan produk, membuat akun dalam aplikasi social media Instagram, dan melakukan pelatihan cara penggunaanya.
3. Memberikan sosialisasi pembuatan laporan keuangan digital dan pelatihan pengoprasian cara penggunaan laporan keuangan digital agar lebih mudah dalam penghitungan produk yang terjual.

### **HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah dilaksanakan dan 100% terealisasi. Pada tahapan ini dilakukan edukasi terhadap owner mengenai pentingnya pemasaran produk atau mempromosikan produk melalui social media dan demi memperluas target konsumen yang ingin dicapai.

Berikut dokumentasi dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang telah terlaksanakan:



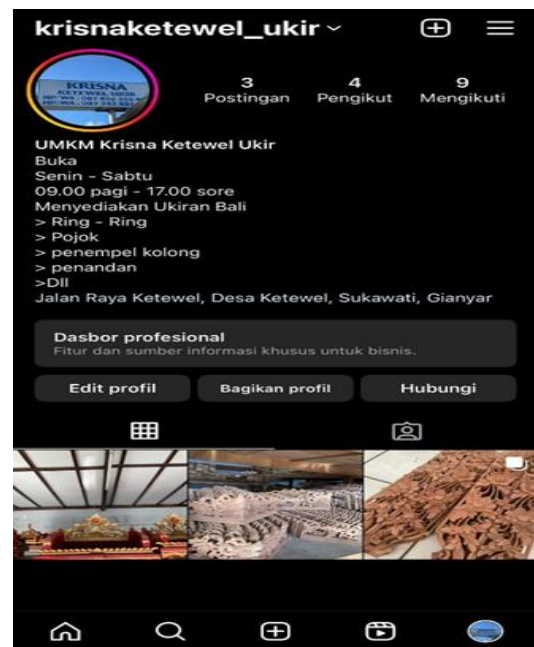
**Gambar 1.** Permohonan ijin kepada Owner untuk melakukan kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Krisna Ketewel Ukir.



**Gambar 3.** Sosialisasi tentang penggunaan social media untuk memasarkan dan mempromosikan produk yang dimiliki.



**Gambar 2.** Mengenalkan cara pembuatan laporan keuangan dengan sistem digital dan membantu memberikan pelatihan menggunakan laporan keuangan sistem digital.



**Gambar 4.** Merancang pembuatan media sosial Instagram dan membantu melatih cara penggunaan untuk menjual dan mempromosikan produk.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Adapun hal-hal yang dapat disimpulkan dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah t terjadi peningkatan pemahaman dalam manajemen pemasaran dan penjualan. terjadinya peningkatan pemahaman dan keterampilan dalam membuat promosi melalui media sosial, pemilik Krisna Ketewel Ukir sekarang sudah tidak mengalami kesulitan lagi dalam menjual dan mempromosikan sejak diberikannya pelatihan dan pemahaman terkait promosi digital marketing, pemilik Krisna Ketewel Ukir saat ini sudah memasarkan produk yang dihasilkan melalui media sosial. Pemilik Krisna Ketewel Ukir saat ini juga sudah bisa mengaplikasikan media social sebagai sarana penjualan melalui digital marketing.

Berdasarkan informasi yang diterima dari berbagai pihak, adapun beberapa saran yang penulis coba tuangkan, antara lain:

1. Bagi Mahasiswa dalam melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat perlu adanya koordinasi dan kerjasama yang baik antara individu dan kelompok sehingga program kerja dapat berjalan dengan baik dan lancar. Setiap individu harus mempunyai niat dan tujuan yang jelas, rasa tulus ikhlas, dan tanggung jawab, sehingga perlu adanya kesiapan secara fisik, mental emosional dan waktu yang cukup agar pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan dengan baik dan lancar.
2. Bagi perusahaan, Dengan adanya pemberian edukasi mengenai Pemasaran Melalui Media Sosial Dan Pelatihan Penggunaan Aplikasi Penjualan melalui platform facebook dan instagram ini diharapkan pemilik atau pelaku usaha UMKM yang berada di Desa Ketewel bisa menambah ilmu dan wawasan mengenai prinsip wirausaha dan cara melakukan pemasaran produk yang baik sehingga dapat meningkatkan angka jual produk dan menambah luas jangkauan pemasar produk.

## **DAFTAR PUSTAKA**

LPPM Unmas Denpasar. (2021). Buku Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat Peduli Bencana Covid-19. Denpasar: LPPM Unmas Denpasar