
MENINGKATKAN KUALITAS PENJUALAN DENGAN DIGITAL MARKETING PADA BAGIAN ADMINISTRASI DI GLOBAL BALI COMPUTER CABANG DALUNG

Tiara Carina^{1,*}, Ida Ayu Made Dewaki Mas Ratu Agung²

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

*Email: tiaracarina@unmas.ac.id

ABSTRAK

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 tarfer dan akses perolehan pendapatan yang lebih tinggi bagi pelaku usaha, dan terutama di Global Bali Computer Cabang Dalung. Lokasi observasi berada di Jl. Raya Dalung No. 144, Kuta Utara, Badung. Observasi dilakukan di Global Bali Computer yang dimiliki oleh Ibu Made Evi Purnama Sari. yang bergerak di bidang elektronik khususnya Cellular. Perusahaan ini sudah berdiri dari tahun 2020 dan didapatkan sebuah informasi bahwa adanya penurunan penjualan. Hal ini disebabkan karena belum adanya cara memasarkan dan melakukan promosi yang baik dan benar dalam menjual produk serta juga fenomena bahwa kurangnya pemanfaatkan digital Marketing untuk membantu memasarkan serta melakukan promosi yang efektif.

Kata Kunci: Pelatihan, Promosi.

ANALISIS SITUASI

Analisis situasi merupakan tahap pengumpulan data yang ditempuh peneliti sebelum merancang dan merencanakan program. Analisis situasi bertujuan untuk mengumpulkan informasi mencakup jenis, dan bentuk kegiatan, pihak atau publik yang terlibat, tindakan dan strategi yang akan diambil, taktik, serta anggaran biaya yang diperlukan dalam melaksanakan program (Cutlip, Center, dan Broom, 1985).

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 tarfer dan akses perolehan pendapatan

yang lebih tinggi bagi pelaku usaha, dan terutama di Global Bali Computer Cabang Dalung.

Lokasi observasi berada di Jl. Raya Dalung No. 144, Kuta Utara, Badung. Observasi dilakukan di Global Bali Computer yang dimiliki oleh Ibu Made Evi Purnama Sari. yang bergerak di bidang elektronik khususnya Cellular. Perusahaan ini sudah berdiri dari tahun 2020 dan didapatkan sebuah informasi bahwa adanya penurunan penjualan. Hal ini disebabkan karena belum adanya cara memasarkan dan melakukan promosi yang baik dan benar dalam menjual produk serta juga fenomena bahwa kurangnya pemanfaatan digital Marketing untuk membantu memasarkan serta melakukan promosi yang efektif.

Dampak dirasakan oleh perusahaan yang dimiliki oleh Ibu Made Evi Purnama Sari yang juga mengalami penurunan omset penjualan yang diakibatkan oleh permasalahan tersebut.

PERUMUSAN MASALAH

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

1. Kurangnya pemasaran dan promosi yang efektif yang dilakukan oleh konter Global Bali Computer dalam menjual produknya.
2. Bagaimana pemahaman tentang Digital Marketing untuk membantu dalam memasarkan produk.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka diperlukan beberapa solusi yaitu:

1. Memberikan edukasi berupa sosialisasi kepada karyawan Global Bali Computer mengenai bagaimana cara memasarkan dan melakukan promosi yang baik dan benar dalam menjual produk dengan menggunakan power point dengan sifat program rintisan.
2. Memberikan edukasi dan pelatihan kepada karyawan Global bali Computer tentang bagaimana pemanfaatan Digital Marketing untuk membantu memasarkan serta melakukan promosi dan juga memberikan giveaway yang efektif dengan sifat program rintisan.

METODE PELAKSANAAN

Dalam kegiatan program kerja ini, Metode yang digunakan untuk meningkatkan pemasaran Di Global Bali Computer adalah sosialisasi, penyuluhan dan pelatihan mengenai cara pemasaran produk yang dihasilkan dengan memanfaatkan teknologi. Berikut metode pelaksanaan:

1. Menyiapkan bahan/materi yang akan diberikan kepada masyarakat.
2. Memberikan materi (edukasi) dan cara mempromosikan barang serta kegiatan memberikan giveaway kepada pelanggan yang menarik di media social.

3. Melakukan pendampingan kepada masyarakat yang sudah mendapatkan penyuluhan untuk melihat perkembangan pemasaran.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat pada konter Global Bali Computer dengan objek Meningkatkan Kualitas Penjualan Dengan Digital Marketing telah mengalami peningkatan melalui sosialisasi, edukasi serta pelatihan. Adapun peningkatan yang dimaksud, sebagai berikut:

1. Karyawan pada Global Bali Computer sudah memahami bahwa dengan cara mempromosikan dan juga memberikan giveaway di media sosial memberikan keuntungan yang besar terhadap konter tersebut.
2. Karyawan pada Global Bali Computer setelah diberikan pelatihan mengenai promosi dengan pemanfaatan digital marketing menjadi lebih mudah dan mampu mnjangkau pasar yang lebih luas untuk memasarkan produk secara efisien.

Ada pula faktor penghambat dari kegiatan yang telah dilaksanakan, sebagai berikut:

1. Membutuhkan kesabaran extra pada saat pelatihan dan pendampingan program kerja ini, karena adanya karyawan yang kurang disiplin dan fokus, yang membuat pelatihan atau penyuluhan ini lebih detail, agar makna dari pelatihan ini dapat tersampaikan kepada seluruh karyawan.

Tabel 1. Meningkatkan Kualitas Penjualan Dengan Digital Marketing Pada Bagian Administrasi di Global Bali Computer.

Tema Kegiatan	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
Meningkatkan Kualitas Penjualan Dengan Digital Marketing	Pemahaman mengenai cara berpromosi dan memberikan giveaway di media sosial.	100%
	Memberikan latihan atau penyuluhan terhadap karyawan mengenai cara memanfaatkan digital marketing untuk meningkatkan kualitas penjualan.	100%

Partisipasi pihak-pihak di Instansi/Perusahaan

1. H.A.R. Tilaar (2009), Pengertian partisipasi adalah sebagai sebagai wujud dari keinginan untuk mengembangkan demokrasi melalui proses desentralisasi yang memerlukan perencanaan dari bawah (button-up) dengan mengikutsertakan masyarakat dalam proses perencanaan dan pembangunan masyarakatnya.

Partisipasi karyawan adalah dimana karyawan dalam suatu organisasi memainkan peran lebih besar dalam proses pengambilan keputusan. Bahwa karyawan diberikan kesempatan untuk mempengaruhi keputusan manajemen dan dapat berkontribusi

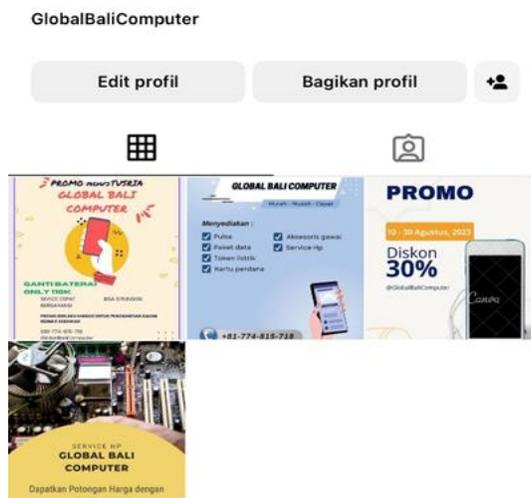
pada peningkatan kinerja organisasi (Amstrong, 2006). Dalam pelaksanaan kegiatan, Kepercayaan yang di berikan oleh pimpinan perusahaan dalam kegiatan ini sangatlah besar, tidak ada pembatas dalam mengembangkan ide dan gagasan yang di tuangkan dalam program kerja guna meningkatkan kemampuan karyawan dalam meningkatkan kinerja karyawan. Kegiatan ini dapat berjalan dengan baik dikarenakan adanya partisipasi karyawan dari dalam kegiatan ini.



Gambar 1. Pemberian Sosialisasi Program Kerja Mengenai Tata Cara Mempromosikan dan memberikan Giveaway Kepada Pelanggan.



Gambar 2. Pemberian Pelatihan atau Penyuluhan kepada Karyawan mengenai Cara Memanfaatkan digital Marketing Untuk Meningkatkan Kualitas Penjualan.



Gambar 1. Pemberian Sosialisasi Program Kerja Mengenai Tata Cara Mempromosikan dan memberikan Giveaway Kepada Pelanggan.

SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan pada Global Bali Computer dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan kualitas penjualan karyawan memiliki banyak masalah, permasalahan-permasalahan ini cukup kompleks, sehingga seringkali upaya yang dilakukan karyawan belum memberikan dampak yang cukup besar untuk meningkatkan kualitas penjualan. Pada hakikatnya, permasalahan tersebut bukan hanya menjadi tanggung jawab pimpinan melainkan seluruh karyawan. Di dalam meningkatkan kualitas penjualan karyawan dapat mengembangkan kemampuan karyawan agar lebih mampu dalam bekerja. kemudian juga berguna untuk menambah pengetahuannya dalam bidang yang lain berguna untuk meningkatkan motivasi kerja serta loyalitas kerja karyawan terhadap perusahaan (Dewi, 2019).

Pemasaran dengan membuat promosi seperti giveaway melalui media sosial perlu ditingkatkan guna untuk memperluas pemasaran selain itu dengan memanfaatkan sosial media tersebut dapat meningkatkan minat seseorang untuk mengunjungi konter Global Bali Computer dengan itu pendapatan pun akan semakin meningkat lewat penjualan deposit saldo, kemudian untuk pembayaran alangkah baiknya dikembangkan dengan menggunakan metode tranfer karena lebih efisien, menghemat waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- LPPM. 2022. *Buku Panduan Pengabdian Masyarakat 2022 Universitas Mahasarakswati Denpasar*. Denpasar
- Dewi, Purnama D. & Harjoyo , 2019. *Manajemen Sumber Daya Manusia*.Tangerang: Unpan press
- Cutlip, Scott M, Center, Allen. H, & Broom, Glen. M. 1985. *Effective Public Relations*, 6th Edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Purwana.D., Rahmi.R., Aditya.S. 2017. *Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, kecil, dan Menengah (UMKM) Di kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit*. *Jurnalo Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)* 1(1),1-17