
UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK ELEKTRONIK DENGAN MEMANFAAKAN *DIGITAL MARKETING* SEBAGAI MEDIA EDUKASI DI CELLULAR MANDIRI

I Nengah Suardhika^{1,*}, Ni Luh Ade Yuni Mahayani²

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

*Email: suardhikanengah@unmas.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan teknologi saat ini menuntut seluruh masyarakat untuk siap menghadapi tantangan zaman, karena akan banyak terjadi perubahan di berbagai bidang, khususnya di bidang teknologi. Teknologi kini semakin canggih, pemasaran digital menjadi hal penting untuk mengembangkan usaha bisnis. Secara sederhana, digital marketing adalah upaya pemasaran atau promosi yang dilakukan melalui perangkat elektronik atau internet. Observasi yang dilakukan pada Mandiri Celluler diperoleh informasi adanya penurunan penjualan produk. Hal ini dikarenakan belum adanya cara memasarkan dan melakukan promosi dengan baik dan benar dalam menjual produk dan cara membuat akun media sosial serta adanya fenomena juga kurangnya pemanfaatan digital marketing untuk membantu memasarkan dan melakukan promosi yang efektif. Sebelum masalah ini perusahaan mampu mencapai penjualan sebanyak 500 produk setiap bulannya, namun hal ini berdampak pada menurunnya daya beli masyarakat sehingga menyebabkan turunnya angka penjualan di toko-toko, hal ini tentunya berdampak pada menurunnya omzet yang dihasilkan. terjadi di Mandiri Seluler.

Kata Kunci: Penjualan produk, Digital marketing, Educational media

ANALISIS SITUASI

Pemasaran Digital adalah suatu kegiatan pemasaran promosi sebuah merek dengan menggunakan media digital, internet dengan tujuan untuk menarik konsumen secara cepat. Tipe pemasaran digital mencakup banyak teknik dan praktik yang tersandung dalam kategori pemasaran internet, seperti sosial media marketing, content marketing, branding 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, terutama pada Mandiri Celluler.

Lokasi Observasi berada di seputaran lingkungan jl. Abimanyu No.551, Sembung, Kec. Mengwi, Kabupaten Badung, Bali. Observasi ini dilakukan di Mandiri Celluler yang dimiliki oleh I Putu Jemi Aryawan yang bergerak pada bidang elektronik khususnya celluler. Perusahaan ini sudah berdiri dari tahun 2011 dan saat ini sudah memiliki 3 cabang, melalui sebuah informasi bahwa adanya penurunan penjualan produk. Hal ini di sebabkan karena belum adanya cara memasarkan dan melakukan promosi melalui sosial media dengan membuat konten – konten menarik

yaitu memanfaatkan Tiktok. Dampak yang dirasakan oleh perusahaan tersebut, mengalami penurunan omset penjualan yang di akibatkan oleh permasalahan tersebut.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan pemaparan analisis situasi dan hasil observasi yang telah dilakukan di Mandiri Celluler, maka permasalahan yang dialami yaitu Kurangnya pemahaman tentang digital marketing untuk membantu dalam memasarkan produk oleh perusahaan, Kurangnya memanfaatkan akun media sosial seperti, Tiktok sebagai media bisnis, dan Mandiri Celluler belum bisa membuat desain brosur penjualan yang menarik konsumen.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Sesuai dengan hasil observasi yang dihadapi mitra, terdapat beberapa permasalahan yang terjadi. Dari permasalahan di atas saya mengajukan solusi untuk memberikan edukasi berupa sosialisasi kepada karyawan Mandiri Celluler mengenai bagaimana cara memasarkan dan melakukan promosi yang baik agar dapat meningkatkan penjualan produk, membantu membuat akun sosial media sosial seperti Tiktok sebagai target pemasaran di bidang digital, dan mengajarkan kepada pemilik Mandiri Celluler bagaimana membuat brosur penjualan serta desain yang menarik dengan pemanfaatan photo shop dengan sifat program rintisan.

METODE PELAKSANAAN

Untuk mengetahui bagaimana hasil pelaksanaan program kerja maka diperlukan pendekatan atau tahapan-tahapan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan mitra sasaran yaitu:

1. Tahap Perencanaan

Pada tahapan persiapan ini dilakukan untuk mempersiapkan berbagai hal yang perlu dipersiapkan sebelum melakukan kegiatan yaitu wawancara dengan mitra dan melakukan observasi untuk mengidentifikasi masalah setiap program yang dilakukan secara terarah dengan mitra Mandiri Celluler

2. Tahapan Penyusunan Program

Setelah mendapatkan hasil dari observasi, maka tahap selanjutnya adalah penyusunan program-program kerja yang sebelumnya sudah didiskusikan dengan mitra maupun dosen pembimbing

3. Tahapan Pelaksanaan Program

Pada tahapan ini mulai menerapkan program kerja yang telah disusun mulai dari memberikan sosialisasi mengenai bagaimana cara memasarkan dan melakukan promosi, Membuatkan Tiktok, dan Membuat desain brosur penjualan yang menarik konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan pada Mandiri Celluler

4. Tahapan Dokumentasi

Tahap akhir dimana memproses semua program yang di laksanakan dan mengumpulkan data berupa foto-foto saat menerapkan program kerja di Mandiri Celluler dan sebagai bukti bahwa telah melaksanakan Program Pengabdian Kepada Masyarakat di lokasi tersebut yang akan dilampirkan pada laporan akhir dan penyiapan draft artikel.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

1. Ketercapaian Kegiatan

Upaya membantu meningkatkan penjualan pada Mandiri Celluler telah berhasil dilaksanakan. Berikut disajikan realisasi capaian program kerja pada Tabel berikut ini:

Tabel 1. Realisasi Capaian Program Kerja

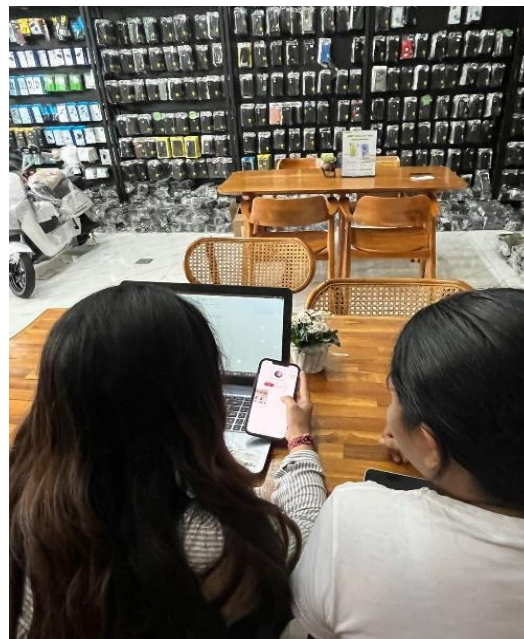
No	Jenis Program Kerja	Spesifikasi Program Kerja	Realisasi
1	Memberikan edukasi berupa sosialisasi	Cara memasarkan dan melakukan promosi yang baik agar dapat meningkatkan penjualan produk.	Terlaksana 100%
2	Membuatkan Akun Tiktok	Sebagai target pemasaran di bidang digital	Terlaksana 100%
3	Membuat desain brosur penjualan yang menarik konsumen	Membuat brosur penjualan serta desain yang menarik dengan pemanfaatan corel draw	Terlaksana 100%

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan berhasil dilaksanakan dengan baik, rangkaian kegiatan dari program pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan kegiatan wawancara dengan pemilik toko Mandiri Celluler dan melakukan observasi sehingga dapat mengetahui permasalahan yang ada dan dibuatkan solusi yang baik.

Setelah melakukan wawancara dan observasi, ditemukanlah permasalahan yang dihadapi yaitu menurunnya penjualan yang dikarenakan kurangnya melakukan promosi melalui sosial media. Solusi yang pertama dilakukan adalah Memberikan edukasi berupa sosialisasi dengan cara memasarkan dan melakukan promosi yang baik agar dapat meningkatkan penjualan produk, Membuatkan Akun Tiktok sebagai target pemasaran di bidang digital, dan Membuat desain brosur penjualan yang menarik konsumen.



Gambar 1. Mengajarkan promosi melalui sosial media



Gambar 2. Pembuatan akun tiktok untuk memasarkan produk



Gambar 3. Kegiatan penyerahan brosur pada mandiri calluler

2. Partisipasi Karyawan

Partisipasi karyawan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam program kerja melakukan Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Elektronik Dengan Memanfaatkan Digital Marketing Sebagai Media Edukasi Di Celluler Mandiri sudah lumayan tinggi, hal ini terbukti dari giatnya karyawan Mandiri Celluler ikut berperan aktif dalam menjalani proses kegiatan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari seluruh rangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan di Mandiri Celluler, maka dapat disimpulkan bahwa, perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan elektronik, selain mendapatkan tambahan ilmu dan pengalaman di tempat kerja, penulis telah melakukan kegiatan yang berupa upaya peningkatan penjualan pada Mandiri Celluler agar dapat menarik minat konsumen untuk kembali melakukan pembelian barang elektronik

Saran

Adapun saran untuk kemajuan Koperasi Karyawan PD. Pasar Kota Denpasar adalah:

1. Para karyawan harus tetap giat dalam mempromosikan produk –produk baru agar kedepannya semakin meningkat penjualan di Mandiri Celluler
2. Selalu bersikap sopan santun kepada setiap orang dan selalu memberikan informasi yang sejelas-jelasnya kepada konsumen agar dapat meningkatkan penjualan

REFERENSI

- LPPM Unmas Denpasar. (2024). *Buku Panduan KKN Alternatif*. FEB Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- Permadi, I. K. O., Putra, I. G. C., Usadi, M. P. P., & Saptani, N. K. A. (2023). Peningkatan Pemasaran Dan Penggunaan Aplikasi Excel Dalam Pelaporan Keuangan Di BUM Desa Cani Sejahtera Bersama. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENEMA)*, 2(1), 544–550.
- Purwana, D., Rahmi. R., & Aditya.S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari,Duren. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1),1-17