



PELATIHAN PEMASARAN ONLINE PADA USAHA SANGKAR BURUNG 'BERKAH SANGKAR'

Sarah Dien Hawa¹, Gilang Utomo², Ibnu Reza Anugrah³,
Gagas Rizal Pribadi⁴, Didi Yogi Prawiro⁵

¹²³⁴⁵Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Peradaban, Brebes, Indonesia

*Email: ibnurezhaanugrah@gmail.com

Informasi Artikel

Kata kunci:

Marketing, social media

Diterima: 07-07-2023

Disetujui: 25-07-2023

Dipublikasikan: 28-07-2023

Abstrak

Tujuan dari pengabdian ini adalah agar supaya meningkatkan penjualan sangkar burung dan memperluas pemasaran pada usaha (Berkah Sangkar) dengan memperkenalkan mereka pada pemasaran online melalui sosial media yang memang sekarang mempermudah dalam proses penjualan. Usaha Berkah Sangkar ini terletak di Dusun Kalisalak, Desa Karangbawang, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah metode pelatihan BINTEK (Bimbingan Teknologi) dan pendampingan. Melalui metode tersebut pelaku usaha dapat meningkatkan proses penjualan mereka dan meningkatkan pendapatan.

Abstract

The purpose of this service is to increase sales of bird cages and expand marketing to businesses (Berkah Sangkar) by introducing them to online marketing through social media which now makes the process easier to sell. This Berkah Cage business is located in Kalisalak Hamlet, Karangbawang Village, District Ajibarang, Banyumas Regency. The method used in this service is method BINTEK (Technological Guidance) training and mentoring. Through the perpetrator's method Businesses can improve their sales process and increase revenue.

PENDAHULUAN

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain (Kotler, 1997) Dan menurut (William J. Stanton, 1998) Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, menentukan harga dan mendistribusikan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Pengertian tersebut dapat membarikan gambaran bahwa pemasaran merupakan proses pertemuan antar individu dan kelompok dimana masing-masing pihak ingin mendapatkan apa yang mereka butuhkan atau inginkan melalui proses menciptakan, menawarkan, dan pertukaran. Berdasarkan hubungan antara penjual atau pemasar dengan pembeli maka pemasaran dapat dibedakan menjadi pemasaran langsung (*offline*) dan pemasaran tidak langsung yaitu pemasaran yang menggunakan media internet (*online*). Yang dimaksud pemasaran langsung yaitu pemasar (penjual) berkomunikasi langsung dengan individu yang dibidik secara seksama baik untuk memperoleh tanggapan segera maupun membina hubungan pelanggan yang berlangsung lama, model pemasaran ini sering disebut dengan model bisnis yang langsung ke pelanggan (*direct-to-customer business-model*). Sedangkan yang dimaksud dengan pemasaran tidak langsung atau pemasaran menggunakan media internet (*internet marketing*) yang sering disebut dengan pemasaran *online (marketing on line)* merupakan kegiatan komunikasi pemasaran dengan menggunakan media internet/menggunakan sosial media seperti Instagram, Facebook, maupun melalui e-commerce lain contohnya shopee, lazada dan masih banyak yang lainnya.

Menurut Sarah Dien Hawa (2021) semakin baik dan banyak sosial media marketing yang digunakan perusahaan akan meningkatkan keputusan pembelian konsumen dan sebuah penelitian menyimpulkan bahwa media sosial telah meningkatkan kinerja dari bisnis dan 90% responden menganggap sosial media penting untuk bisnis mereka. Pelatihan pemasaran online kepada usaha berkah sangkar ini menjadi salah satu jawaban untuk mengembangkan dan meningkatkan penjualan produk selain itu pelaku usaha mendapat pengetahuan lebih tentang pentingnya sosial media dalam pemasaran. Peningkatan pengetahuan dan penggunaan sosial media dalam pemasaran yang merujuk pada meningkatnya penghasilan usaha sangkar burung ini adalah tujuan dari pegabdian ini.

METODE

Metode dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah melalui pelatihan kemudian dilakukan pendampingan terhadap mitra. Kegiatan pelatihan ini dilakukan pada 06 April 2023 dengan mendatangi langsung mitra yang beralamat di Dusun Kalisalak, Desa Karangbawang, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas.

NO	TAHAPAN	SOLUSI YANG DITAWARKAN
1	Pertemuan awal	Kesediaan dilakukan pelatihan pemasaran online
2	Jenis pelatihan	Pelatihan pemasaran online
3	Jumlah peserta	4 (empat) karyawan
4	Lama pelatihan	1 (satu) hari
5	Monitoring	Pendampingan dan pelatihan pembuatan akun sosial media dan cara mengelola
6	Evaluasi	Efisiensi waktu

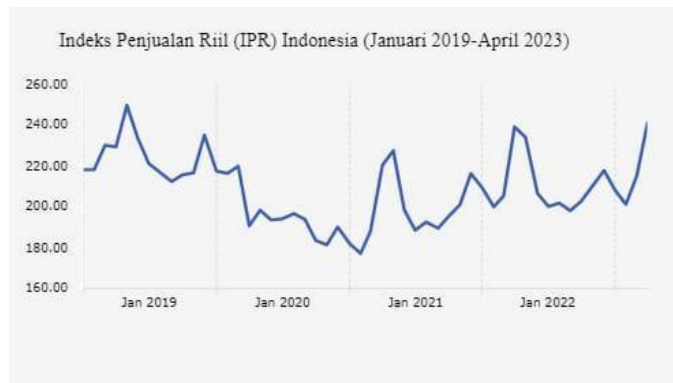


Gambar 1 dan 2. Contoh Sangkar Burung

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengabdian yang dilakukan tim di mitra' BERKAH SANGKAR' Pelatihan pemasaran online kepada usaha berkah sangkar ini menjadi salah satu cara untuk mengembangkan dan meningkatkan penjualan produk selain itu diantaranya:

1. Memiliki akun toko di Ecommerce Shoppe, akun Instagram produk, dan akun Facebook
2. Penimngkatan SDM dalam penggunaan digital Marketing
3. Segmentasi pasar yang lebih luas



Gambar 3. Indeks Penjualan

HASIL EVALUASI

Evaluasi proses pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dalam tiga bentuk evaluasi. Evaluasi ini mengadopsi tahapan evaluasi dari yang dilakukan oleh tim pengabdian. Berikut penjabarannya.

1. Evaluasi Peserta Evaluasi pra-pelatihan dilakukan dengan memberi materi kepada mitra tentang konsep dan manajemen digital marketing. Pada tahap ini kelompok mitra belum sepenuhnya memahami konsep digital marketing. Tim mitra pun masih belum mengetahui rencana pemasaran yang efektif dan efisien untuk meningkatkan penjualan. Kelompok mitra belum mengetahui pentingnya gaya periklanan yang baik dalam dunia pemasaran, sehingga perlu ditingkatkan. Kurangnya variasi promosi untuk mencegah penjualan meningkat. Mitra juga belum memiliki akun media sosial yang diperbarui.
2. Evaluasi Pembicara atau Instruktur Evaluasi pembicara atau instruktur dilakukan di tempat mitra tersebut guna mempermudah penyampaian informasi digital Marketing secara bertahap. evaluasi yang dilakukan dilakukan dilihat dari berbagai aspek, seperti: penguasaan materi, pengembangan platform e-commerce dan pengoperasian aplikasi ecommerce.

Evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan Evaluasi teknis pelaksanaan juga dilakukan secara bertahap, tim pengabdian menyampaikan beberapa materi terkait digital marketing secara langsung. Teknis tersebut berhubungan dengan suasana pelatihan, fasilitas yang didapat oleh peserta/ tim mitra. Berdasarkan hasil evaluasi yang sudah dilakukan, mitra sudah mempunyai toko e-commerce dan lebih menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap pentingnya digital marketing guna meningkatkan penjualan produk

KESIMPULAN

Pelatihan Pemasaran online pada mitra usaha pembuatan sangkar burung Dusun Kalisalak, Desa Karangbawang, Kecamatan Ajibarang, Kabupaten Banyumas terlaksana dengan baik dan mitra selaku pelaku usaha sangkar burung mrndapatkan pengetahuan baru tentang pemasaran produk secara digital atau melalui sosial media . Hasil pelatihan ini pelaku usaha mulai mencoba memperkenalkan produknya melalui sosial media secara luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P. (1980), *Marketing Manajemen; Analisis, Planning, and Control*. 4th Ed. London;prentice-Hall, Inc
- Stanton, W.J.(1978), *Fundamentals of Marketing*,5th Ed. Tokyo; Kogakusha, McGraw-Hill Book Company.
- Hawa S.D (2021) Dampak Elektronik World Of Moiuth (eWom) Pada Smartphone Xiaomi. *Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi Peradaban* , 2(2), 27-34