



Pendampingan Penguasaan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha

Yuliati¹, Susanti Wahyuningsih², Untung Widodo³, Lies Indriyatni⁴

^{1, 2, 3, 4} STIE Pelita Nusantara

*yuliatidewayanto@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.31331/manggali.v4i1.3051>

Info Articles

Sejarah Artikel:

Disubmit : November 2023

Direvisi : Desember 2023

Disetujui : Januari 2024

Keywords:

PAUD Teachers;

Basic Counseling Skills

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan tujuan membuka wawasan anggota UNIQUE TAILOR agar dapat memperluas pemasaran tidak hanya secara konvensional tetapi juga secara online dengan harapan dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan usaha yang semakin sukses, disamping itu juga menumbuhkan kreativitas dan kemandirian serta solusi bagaimana manage usaha dengan lebih baik dan benar, sesuai dengan kaidah ilmu manajemen yang ada. Adapun metode yang digunakan adalah penyuluhan/ceramah dan pelatihan/work shop serta pendampingan dalam memulai usaha digital marketing. Dari hasil pengabdian masyarakat yang dilakukan di UNIQUE TAILOR. diperoleh gambaran bahwa sebagian peserta tersebut masih belum ada keberanian untuk melakukan pemasaran secara online (Digital Marketing), kurang motivasi untuk berkreasi dan masih kurang memahami pengelolaan (manage) pemasaran secara benar sehingga sering mengakibatkan timbulnya ketakutan masalah pemasaran. Simpulan yang bisa diberikan adalah pentingnya pemberian pelatihan tentang tips menerapkan digital marketing secara benar sehingga akan menjadikan usaha semakin sukses, memberikan motivasi serta pengetahuan tentang manage pemasaran bagi anggota, yang diharapkan akan dapat menumbuhkan minat dan keberanian memulai usaha digital marketing untuk mencapai keberhasilan dalam berwirausaha sesuai dengan yang diharapkan, serta sedapat mungkin menghindarkan mereka dari risiko kesulitan memasarkan produk yang dihasilkan.

Abstract

This community outreach is carried out with the aim of opening the insight of UNIQUE TAILOR members so that they can expand marketing not only conventionally but also online in the hope of reaching a wider market and making their business more successful, besides that it also fosters creativity and independence as well as solutions for how to manage their business efficiently. better and more correct, in accordance with existing management science principles. The methods used are counseling/lectures and training/work shops as well as assistance in starting a digital marketing business. From the results of community service carried out at UNIQUE TAILOR. The picture obtained

was that some of the participants still did not have the courage to do online marketing (Digital Marketing), lacked the motivation to be creative and still did not understand how to manage marketing properly, which often resulted in fear of marketing problems. The conclusion that can be given is the importance of providing training on tips for implementing digital marketing correctly so that it will make the business more successful, providing motivation and knowledge about managing marketing for members, which is expected to foster interest and courage in starting a digital marketing business to achieve success in entrepreneurship in accordance with with what is expected, and as far as possible prevent them from the risk of difficulties in marketing the products they produce.

✉ Alamat Korespondensi:

E-mail: yuliatidewavanto@gmail.com

p-ISSN: 2715-5757

e-ISSN: 2798-4435

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi sudah semakin pesat dan tidak terelakkan lagi, sudah merambah disemua sector kehidupan, semua sector dituntut untuk bisa mengikuti dan menerapkannya, tidak terkecuali adalah di bidang pemasaran. Saat ini dunia pemasaran produk tidak cukup kalau hanya dilakukan secara konvensional seperti beberapa tahun yang lalu. Sekarang semua harus dilakukan dengan memanfaatkan internet agar usaha yang dilakukan lebih maju dan berkembang. Terlebih lagi dalam masalah promosi, akan lebih cepat dan mempunyai jangkauan yang lebih luas bahkan tidak terbatas.

Masyarakat sudah begitu familiar dengan penggunaan hp (handphone) dalam setiap aktifitas sehari-harinya, hal itu bisa dimanfaatkan sebagai peluang bagi setiap usaha untuk menjadikannya sebagai pasar potensial dengan pemasaran secara digital dan juga penjualan secara online, sebagaimana yang sedang gencar dilakukan pada era penjualan dengan platform E-Commerce sekarang ini. Perusahaan ataupun UKM akan lebih diuntungkan apabila bisa memanfaatkan Digital Marketing.

Digital Marketing adalah kegiatan pemasaran dan membandingkan dengan menggunakan berbagai media sosial, contoh : website, facebook dll; kegiatan ini dirasa lebih efektif dan juga lebih efisien didalam Upaya UKM mempromosikan hasil usahanya Website adalah semacam tempat pribadi yang yang harus dipertimbangkan untuk menyampaikan semua informasi secara profesional yang berhubungan dengan barang atau jasa yang ditawarkan. Perusahaan/UKM akan bisa lebih leluasa menyampaikan tentang profil usaha yang dilakukannya, sehingga masyarakat luas akan dengan mudah mengenalinya yang selanjutnya diharapkan akan menumbuhkan ketertarikan atau minat untuk mengkonsumsi atau membelinya

Facebook, Tiktok ataupun Instagram adalah merupakan bentuk media social lain yang bisa dimanfaatkan bisnis terutama untuk aktivitas marketing. Jenis ini lebih familiar bagi masyarakat dan sudah sangat akrab dalam kehidupan sehari-hari, terlebih lagi bagi generasi muda. Sehingga sesuai dengan segmen pasar yang akan disasar, perusahaan/UKM tinggal memilih bentuk apa yang benar-benar sesuai dengan usaha yang dijalankan.

Unique Tailor adalah wadah dari sekelompok penjahit yang berkebutuhan khusus (difabel) yang mempunyai semangat untuk mandiri dan tidak bergantung pada orang lain. Selain menerima jasa menjahit mereka juga menghasilkan produk konveksi yang

didesain sesuai dengan perkembangan mode yang sedang ngetren dan tidak kalah dengan hasil butik-butik yang ada di kota-kota. Meskipun mereka mempunyai keterbatasan (difabel) akan tetapi semangat kemandiri mereka begitu besar sehingga dalam memajukan usahanyapun perlu didukung dengan berbagai pelatihan dan pengetahuan sesuai dengan perkembangan ilmu dan teknologi yang ada. Untuk itu kami jadikan objek untuk pengabdian ini.

METODE

Lokasi Kegiatan: Desa Jeketro, kecamatan Godong, Kab.Grobogan. Sasaran Kegiatan: Anggota Unique Tailor. Waktu Pelaksanaan: 19 September 2023. Metode Kegiatan: Ceramah, Pelatihan (Workshop). Target dan Luaran Kegiatan: Peserta mampu menguasai penggunaan Digital marketing sebagai alternatif peningkatan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Digital Marketing

Pengertian digital marketing menurut para ahli adalah sebagai berikut:

1. Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan (2009), digital marketing adalah kegiatan pemasaran dan membaranding dengan menggunakan berbagai media, contoh: website. E-mail dll
2. Hendrick & struggles (2009), Digital marketing adalah kegiatan pemasaran dengan menggunakan perkembangan dunia digital untuk melakukan periklanan yang tidak disampaikan secara langsung tetapi memiliki efek yang sangat berpengaruh besar.

Peran Digital Marketing

Dunia usaha saat ini sangat tinggiuntutannya dan banyak orang yang ingin tahu tentang usaha kita dengan adanya digital marketing akan memudahkan kita untuk lebih dekat dengan orang atau konsumen. Dengan demikian peranan digital marketing sangat dibutuhkan saat ini karena memiliki metode yang lebih praktis dibandingkan metode pemasaran tradisional.

Digital marketing tidak hanya mmudahkan perluasan pasar tetapi dapat juga membantu sebuah bisnis untuk seelalu mendapatkan system promosi pasif. Gogle

membantu dalam dengan system pencariannya yang sangat populer dengan demikian perusahaan berlomba-lomba untuk memposisikan urutan pertama hasil pencarian usahanya dengan membuat website.

Digital marketing memang populer dan dicari saat ini untuk mendorong penjualan akan tetapi juga punya kelebihan dan kekurangan, sebagai berikut: 1. Kelebihan Digital Marketing adalah sebagai berikut; hemat biaya, mudah untuk diukur, dapat menargetkan Segmen pasar, didukung oleh kinerja pencari yang cepat. 2. Kekurangan Digital Marketing adalah sebagai berikut; persaingan ketat, banyak yang menggunakan aplikasi dan bergantung pada teknologi, membutuhkan pengalaman dan kemampuan tertentu dan masalah keamanan dan privasi.

Jenis-jenis Digital Marketing

Optimasi Mesin Pencari (SEO), media yang digunakan website, blog, dll. Pemasaran konten, media yang digunakan: media sosial, blog, infografis, brosur online. Otomatisasi Pemasaran. Pemasaran Afiliasi, PPC, dan Pemasaran media sosial. Tahapan Memulai Digital marketing untuk pemula adalah sebagai berikut: Tentukan Tujuan, Identifikasi target audiens, buat profil pembeli, Buat konten dan strategi digital marketing, Melakukan pengukuran dan analisis, Mengevaluasi dan mengembangkan

Manfaat Website Untuk Strategi Digital Marketing

Dalam menjalankan sebuah usaha, masih kurang apabila hanya bergantung pada marketplace dan platform digital antara lain seperti instagram, tiktok, facebook dan sebagainya. Masih perlu ada tempat pribadi yang harus dipertimbangkan untuk menyampaikan semua informasi secara profesional yang berhubungan dengan barang atau jasa yang ditawarkan. Penggunaan Website untuk brand sangat penting untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap brand. Menurut Global Web index, 62 % pelanggan mengunjungi website hanya untuk mencari informasi tentang merek atau produk. Kita ketahui bahwa semua brand besar memiliki website resmi untuk menampilkan semua informasinya dan menerapkan strategi digital marketing guna memperluas jangkauan. Adanya campaign atau iklan untuk semua jenis platform pada akhirnya akan diarahkan ke website resmi dari sebuah brand. Dengan seperti itu calon konsumen akan semakin tahu semua detail produk yang ditawarkan dengan mudah.

Dalam pembuatan website jangan sembarangan, tetapi diperlukan desain dan penulisan yang menarik, struktur dan fungsi web, bertujuan untuk memancing konsumen dan perlu menggunakan teknik SEO supaya website mudah ditemukan di mesin pencarian.

Salah satu cara untuk mengembangkan dalam bidang pemasaran on line adalah praktek membuat web dari digital marketing, untuk menjangkau dan melayani pelanggan potensial. Dalam merencanakan website development kita harus menentukan tujuan, target pasar, fitur dan konten yang ingin kita tampilkan di web, antara lain :

1. Membuat rancangan website design dengan membuat sketsa atau mockup dari tampilan web termasuk menentukan layout, warna, font, gambar dan elemen lainnya.
2. Menentukan teknologi dalam mengembangkan web seperti HTML, CSS, JavaScript, PHP dan lainnya.
3. Menuliskan coding, mengubah rancangan web menjadi kode yang dapat dijalankan di browser, dan memastikan bahwa web sudah sesuai standar, kompatibel dengan semua perangkat dan mudah untuk digunakan.
4. Membuat back end website dengan membuat sistem yang dapat mengelola data dan logika bisnis pada web, seperti database, server, API dan lainnya. Dengan back end website, web akan berinteraksi dengan pengguna, seperti menerima input, menyimpan informasi dan menampilkan output.
5. Mengoptimalkan web dan memastikan bahwa web menarik dan mengkonversi pengunjung menjadi pelanggan dengan menerapkan strategi digital marketing yang sesuai dengan tujuan dan target pasar, seperti SEO, SEM, content marketing, email marketing, social media dan lainnya.
6. Menentukan jenis website dan tujuannya, antara lain :
 - a. Memilih layanan web hosting, tempat dimana file dan data website disimpan secara on line yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran seperti kecepatan, kapasitas, fitur dan dukungan.
 - b. Mendaftarkan domain website, alamat unik yang digunakan untuk mengakses website di internet sesuai dengan nama dan tujuan website, contoh : www.namawebsite.com.

- c. Memilih platform pengelolaan website, alat yang memudahkan untuk membuat dan mengelola konten website tanpa perlu coding. Contoh platform pengelolaan website yang populer adalah WordPress.
- d. Menginstal platform (disarankan WordPress) karena gratis dan mudah. WordPress memiliki banyak fitur dan tema. Untuk menginstal WordPress dapat menggunakan layanan web hosting yang sudah menyediakan fitur instalasi otomatis atau manual.
- e. Mengubah tema dan install plugin yang tersedia di WordPress sesuai dengan selera dan kebutuhan. Tema merupakan tampilan dasar dari website sedangkan plugin adalah tambahan fungsi dari website.
- f. Menerapkan strategi SEO (Search Engine Optimization) terbaik, untuk meningkatkan peringkat dan visibilitas website di mesin pencari seperti Google atau Bing. Strategi SEO terbaik, seperti optimasi kata kunci, konten berkualitas, struktur URL, meta tag, sitemap dan lainnya.
- g. Mempromosikan website supaya dapat traffic.

Media Sosial lainnya

Era teknologi informasi sangat berdampak pada kehidupan sosial, ekonomi bahkan peradaban yang canggih dan moden di masyarakat. Demikian juga sektor ekonomi utamanya bisnis dan perdagangan juga terkena dampak perkembangan teknologi informasi utamanya bidang marketing. Di era teknologi informasi ini bidang marketing dalam memasarkan produknya sudah banyak yang beralih menggunakan media sosial seperti facebook, instagram dan tiktok walaupun marketing model konvensional juga masih berjalan.

Pilihan strategi penawaran akan menentukan cara mengajukan tawaran agar berhasil. Strategi penawaran yang tepat bisa membantu mendapatkan hasil bisnis yang terukur, seperti meningkatkan total penjualan, pelanggan, atau jangkauan merek. Ketika menentukan strategi penawaran, harus mengetahui cara mengukur kesuksesan bisnis. Kemudian pilih opsi yang sesuai dengan tujuan bisnis dan tentukan media yang digunakan untuk pemasaran.

Facebook merupakan salah satu platform yang dibutuhkan bisnis terutama untuk aktivitas. Pasalnya kegiatan pemasaran yang dilakukan pada platform ini diklaim efektif

meningkatkan penjualan dan pendapatan bisnis. Membuat konten yang menarik dan berkualitas Sangat penting untuk membuat konten yang menarik dan juga berkualitas. Membuat konten menarik memang bukan merupakan hal yang mudah. karena harus melakukan riset mengenai minat pelanggan dan trend pasar. Selain itu juga harus upload konten secara teratur. Dengan begitu nantinya akan ada banyak orang tertarik untuk mengikuti Facebook page kita. Ketika banyak pengikut nantinya produk akan dilihat oleh banyak orang ketika upload. Aktif berkomunikasi dengan audience Ketika ada yang berkomentar di postingan alangkah baiknya untuk melakukan balasan. Dengan begitu audiensi akan lebih merasa dihargai dan mungkin akan tertarik untuk membeli produk kita.

Instagram marketing adalah salah satu teknik pemasaran sebagai salah satu strategi dalam digital marketing yang paling diminati oleh para pelaku bisnis online. Ini dikarenakan Instagram merupakan satu di antara sosial media paling populer, khususnya di kalangan milenial. fitur insights dapat digunakan untuk menganalisis kunjungan, serta menyusun strategi konten ke depannya. Cara berjualan di Instagram yang perlu diperhatikan yaitu melakukan optimasi pada profil. Caranya, gunakan username yang mudah dikenali serta ditemukan pelanggan. Gunakan juga logo brand sebagai foto profil. Lengkapi profil dengan deskripsi singkat terkait bisnis kita. Jangan lupa memasukkan CTA (call to action) agar pengunjung tahu bagaimana menghubungi kita dengan cepat. pastikan mengisi feed semenarik mungkin. Bukan hanya postingan produk, penting juga membuat konten informatif, hiburan, dan tutorial. Instagram merupakan platform sosial media yang bisa digunakan secara bebas dan gratis termasuk tipe akun bisnis. Sehingga teknik pemasaran dengan sosial media ini bisa dibilang sangat membantu menghemat biaya promosi.

TikTok Shop kini menjadi salah satu platform E-Commerce paling populer, terutama di kalangan generasi muda. Seiring dengan perkembangan teknologi, pemasaran dan jualan di TikTok Shop menawarkan peluang besar untuk meningkatkan omset dan memperluas jangkauan bisnis.

Mangali

Pendampingan Penguasaan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha



Saat menggunakan TikTok, kita harus paham bahwa konten video yang bisa diunggah di aplikasi ini hanya berdurasi 15 detik dan bisa digabungkan hingga menjadi 60 detik. Dalam durasi yang singkat tersebut, kita bisa membuat konten yang efektif untuk mempromosikan produk. Caranya bisa dengan membuat video produk yang ditambahkan latar musik dan efek khas TikTok untuk menarik interaksi audiens. Semakin banyak interaksi berupa komentar, like, dan share yang dibuat penonton, maka

akan semakin tinggi pula peluang produk kita dipromosikan dan dilihat oleh pengguna TikTok Shop secara lebih luas. Agar bisa lebih tepat menjangkau audiens, Sahabat

Wirausaha bisa mempertimbangkan metode S.M.A.R.T, yaitu Spesifik, Terukur, Dapat Dicapai, Relevan, dan Tepat Waktu. Artinya, kita harus membuat konten yang sifatnya memang spesifik membicarakan produk kita, dibawakan dengan relevan, dan terlihat dekat dengan calon pelanggan. Buatlah konten yang berkualitas dengan berfokus pada produk kita, gunakan Hashtag Populer karena Memasang hashtag akan membantu produk dan konten kita untuk lebih terlihat di halaman depan oleh audiens, gunakan influencer marketing karena influencer marketing dapat membantu bisnis memasarkan produk dan mereka akan mengenalkan produk Sahabat Wirausaha pada pengikutnya, unggah konten secara berkala kita harus konsisten dalam mengunggah konten promosi, optimalkan katalog produk di akun TikTok Shop kita karena punya fungsi yang sama dengan etalase toko. maka pastikan tab katalog ini bekerja optimal untuk menarik pengguna TikTok agar berbelanja di akun kita.

SIMPULAN

Untuk menunjang keberhasilan pemasaran suatu usaha/UKM perlu dilakukan Digital marketing melalui media sosial yang tepat. Kelebihan Digital Marketing adalah hemat biaya, mudah untuk diukur, dapat menargetkan Segmen pasar, didukung oleh kinerja pencari yang cepat. Website adalah salah satu alternatif pilihan yang bisa dipakai dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Facebook merupakan salah satu platform yang dibutuhkan bisnis terutama untuk aktivitas marketing. Pasalnya kegiatan pemasaran yang dilakukan pada platform ini diklaim efektif meningkatkan penjualan dan pendapatan bisnis/

SARAN

Walaupun penggunaan Digital Marketing atau media social yang lain sangat membantu peningkatan hasil usaha akan tetapi perlu dipilih yang benar-benar sesuai dengan kondisi dan kemampuan usaha atau UKM masing-masing.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad, K.A (2015). Pemanfaatan Media Sosial bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif Kualitatif pada Distro di Kota Surakarta). Jurnal Eokomi Bisnis STMIK Duta Bangsa, 9, 43-54.
- Astuti, A.P., Nurmalita, A., Doni, rohma F. (2017). Teknologi Komunikasi dan Perilaku Remaja. Jurnal Analisa Sosiologi, 3(2), 16-23.
- Aziz, RA. (2020). Digital Marketing Content. Surakarta: STMIK AMIKOM
- <https://andi.link/hootsuite-we-are-social-indonesian-digital-report-2023/>
- <https://coriate.com/kelebihan-dan-kekurangan-digital-marketing-anda-wajib-tahu/>
- [https://pasla.jambiprov.go.id/digital-marketing-defenisi-jenis-dan-strategi/#:~:text=Kleindl%20dan%20Burrow%20\(2005\)%20mendefinisikan,menguntungkan%20antara%20konsumen%20dan%20produsen.](https://pasla.jambiprov.go.id/digital-marketing-defenisi-jenis-dan-strategi/#:~:text=Kleindl%20dan%20Burrow%20(2005)%20mendefinisikan,menguntungkan%20antara%20konsumen%20dan%20produsen.)
- <https://www.amikomsolo.ac.id/wp-content/uploads/2020/09/E-BOOK-DM.pdf>
- Harsono. (2019), Metode Penelitian Pendidikan , Sukoharjo: Jasmine.
- Jakobson, J. (2020). Pemasaran Media Sosial: Siapa yang mengawasi para pengamat? Journal of Retealing, 53.
- Kholis, Azizul. Sulaiman L., dan Khafi P. (2020). Digital Marketing untuk Pelaku UMKM. Medan: Economic & Business Publishing.
- Marlina, Leni dkk. (2020). Digital Marketing. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Sari, Komala, Dewi. Alshaf P., dan Mas Oetarjo. (2021). Digital Marketing. Sidoarjo: Universitas Muhammadiyah.