

PENGEDUKASIAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK DI ERA DIGITAL MELALUI WEBINAR ATAUPUN SEMINAR

Raihan Caesar Ramadhan^{1,*}, Maretha azzuriyah², Shabrina Anggraita Utami³, Mutiarani^{4,*}

^{1,2}Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Cirendeui, 15419

³Kesejahteraan Masyarakat, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Cirendeui, 15419

⁴Pendidikan Bahasa Inggris, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Cirendeui, 15419

*Email : mutiaranirahman@gmail.com , raihancaesar08@gmail.com

ABSTRAK

Strategi dalam penjualan usaha itu adalah hal yang sangat penting dalam kehidupan berjualan. Tiap orang yang mempunyai usahanya tentu saja ingin selalu banyak pembelinya dan laku penjualannya yaitu karena ada tertarikan terhadap usaha kita. Salah satu aspek pendukung dari tertarikan minat pembeli dan salah satu cara agar kita bisa membuat usaha kita banyak pembelinya yaitu bagaimana caranya agar kita bisa menarik perhatian pembeli kuncinya dari strategi. Bagaimana strategi kita atau cara kita untuk menarik minat pembeli kita harus memikirkan strategi kita semenarik mungkin dengan cara kita harus tau apa yang disukai pembeli dan harus mengikuti zaman yang trenn. Pemanfaatan strategi suatu produk pada era industri dapat dijadikan alternatif strategi dalam pemasaran produk agar memudahkan pelaku usaha memantau dan menyediakan kebutuhan serta keinginan calon konsumen, sedangkan dari sisi calon konsumen dapat digunakan sebagai media yang memudahkan dalam pencarian informasi produk. Maka dari itu strategi ini sangatlah dibutuhkan agar kita bisa menarik minat pembeli terhadap usaha kita. Dengan ini, kami kelompok 08 KKN UMJ berupaya untuk mengadakan seminar *online* melalui Webinar untuk mengedukasi masyarakat tentang strategi pemasaran produk. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan dalam melakukan penjualan. Dengan metode webinat ataupun seminar bersama para narasumber yang ahli di bidang penjualan, kami berharap setidaknya webinar ini dapat menjadi ilmu penting bagi masyarakat dalam upaya meningkatkan penjualan usahanya. Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian ini yaitu (1) wawasan dan pengetahuan masyarakat meningkat tentang melakukan penjualan (2) masyarakat memiliki banyak cara untuk menjual usahanya melalui media sosial, serta (3) masyarakat dapat dengan mudah memasarkan produknya secara *online*. Program ini diharapkan dapat bersifat berkelanjutan dan memberikan banyak manfaat sehingga masyarakat dapat melakukan pemasaran produknya secara mudah dan efisien.

Kata Kunci: Strategi pemasaran produk di era digital

ABSTRACT

Strategy in business sales is very important in selling life. Everyone who has a business, of course, wants to always have a lot of buyers and sales, that is because there is an interest in our business. One of the supporting aspects of attracting buyer interest and one way that we can make our business more buyers is how we can attract the attention of key buyers from the strategy. How is our strategy or our way to attract buyers? We have to think about our strategy as attractive as possible in a way we have to know what buyers like and must follow the current trend. The use of a product strategy in the industrial era can be used as an alternative strategy in product marketing to make it easier for business actors to monitor and provide for the needs and desires of prospective consumers, while from the side of potential consumers it can be used as a medium that makes it easier to find product information. Therefore this strategy is needed so that we can attract buyers to our business. With this, we, the 08 KKN UMJ group, are trying to hold online seminars through webinars to educate the public about product marketing strategies. This activity aims to increase knowledge and understanding of the community to increase knowledge in making sales. With the webinat or seminar method with resource persons who are experts in the field of sales, we hope that at least this webinar can become important knowledge for the community in an effort to increase sales of their business. The results achieved from this service activity are (1) increasing public insight and knowledge about making sales (2) the community has many ways to sell their business through social media, and (3) the public can easily market their products online. This program is expected to be sustainable and provide many benefits so that people can market their products easily and efficiently.

Keyword: Product marketing strategy in the digital area

1. PENDAHULUAN

Strategi Pemasaran sangat penting diterapkan pada semua bidang yang berkaitan dengan bisnis. Hal ini dikarenakan ketatnya persaingan di bidang bisnis menuntut semua pelaku bisnis berpikir secara kreatif dan inovatif untuk menarik perhatian banyak konsumen. Pelaku bisnis pada saat ini telah banyak menciptakan upaya-upaya pengembangan strategi pemasaran dengan memanfaatkan peluang - peluang dengan cara mengikuti permintaan pasar dan perkembangan jaman, hal ini bertujuan untuk menarik perhatian konsumen agar dapat mencapai target penjualan yang diharapkan. Persaingan yang semakin ketat di dalam usaha jasa, dimana semakin banyak produsen yang terlibat dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen menyebabkan setiap perusahaan harus menempatkan orientasi pada kebutuhan konsumen sebagai tujuan utama

Program pemberdayaan berbasis online yang dipilih adalah melaksanakan webinar, jika dilihat dari masyarakat di sekitar Jakarta ini masih ditemukannya orang yang belum mengetahui bagaimana caranya memasarkan produk di berbagai platform digital atau e – commerce yang tersedia maka jika dilihat dari sudut pandang itu yang akhirnya membuat mahasiswa KKN Kelompok 08 Universitas Muhammadiyah Jakarta tergerak untuk dapat melaksanakan kegiatan program kerja tersebut yang di maksudkan agar bisa membantu masyarakat sekitar dengan cara memberikan edukasi cara memasarkan produk di social media dengan baik dan benar dan dapat membantu memperbesar lingkup usahanya karena dari jejaring social.

Kegiatan ini dilakukan sebagai bentuk dari kepedulian peserta KKN kepada masyarakat umum untuk memberikan pemahaman ilmu yang dapat diterapkan dan dapat memotivasi masyarakat bahwasannya di zaman ini hampir semua kegiatan dilakukan dengan teknologi jadi jika masyarakat ingin memulai atau baru merintis usahanya webinar ini akan sangat amat membantu masyarakat umum

Pada zaman sekarang ini, persaingan yang sangat tajam pada dunia bisnis baik dalam pasar domestik maupun internasional untuk memenangkan persaingan perusahaan harus mampu memberikan kesan yang baik kepada

para konsumennya yang berkaitan dengan produk, misalnya: hubungan antara harga dan produk, kualitas produk, manfaat produk, desain produk, brand image dan jenis produk yang di tawarkan kepada konsumen

Pada era masa kini, memberikan pengaruh yang cukup besar bagi pemasaran dan menumbuhkan tantangan-tantangan baru dalam profesi pemasaran saat ini. Pemasar dituntut untuk dapat memahami bagaimana kejadian-kejadian yang ada di berbagai wilayah yang mempengaruhi pasar domestik dan peluang pencarian terobosan baru, dan tentu saja perkembangan-perkembangan tersebut akan mempengaruhi pola pemasaran perusahaan dengan beragamnya permintaan konsumen membuat para pengusaha berlomba-lomba untuk mendapatkan simpati dari calon pelanggannya. Bila konsumen telah memutuskan untuk menjadi pelanggan maka akan kembali membeli produk yang di produksi dari perusahaan tersebut.

Pengaruh yang besar dari Brand Image yang dibentuk oleh pemasar dapat membentuk persepsi konsumen dalam memutuskan pembelian produk. Pemasar harus berusaha keras untuk menarik antusiasme konsumen agar brand image yang dibentuk tercapai.

Kedua hal tersebut, mengenai brand image dan kualitas produk, harga juga merupakan komponen penting dari suatu produk, karena akan berpengaruh terhadap keuntungan pemasar. Harga sangat menentukan keberhasilan pemasar dalam penjualan produk, mengingat pada zaman sekarang ini diketahui bahwa konsumen lebih menggemar produk atau jasa yang lebih murah (low cost) dan juga dengan kualitas yang baik. Apabila harga yang di tetapkan terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangu keuntungan yang dapat di peroleh pemasar, di sisi lain konsumen juga akan menganggap produk yang murah itu tidak berkualitas. Selain itu, bagi konsumen harga merupakan faktor yang menentukan dalam pengambilan keputusan, hal ini dikarenakan konsumen memutuskan membeli suatu produk apabila manfaat yang dirasakan lebih besar atau sudah mencakup apa yang diharapkan.

Dalam hal tersebut untuk membantu orang-orang yang mempunyai usaha untuk lebih mudah memasarkan suatu usahanya dan meningkatkan pembelian suatu produknya kami

menghadirkan kelas strategi pemasaran produk secara online guna membantu memasarkan produknya dan juga cara-cara untuk menarik perhatian minat pembeli. Kelas tersebut bertema “*strategi pemasaran produk di era digital*” yang menghadirkan narasumber yang berbakat di bisnis.



Gambar 1. poster kegiatan

2. METODE PELAKSANAAN

Dalam menjalankan kegiatan program Kuliah Kerja Nyata, maka diperlukan tahapan metode pelaksanaan yang terstruktur. Berikut ini metode pelaksanaan webinar tersebut. Adapun beberapa metode yang kita lakukan untuk menjalankan kelas online atau disebut webinar ini sebagai berikut :

a. Tahap I Komunikasi antar anggota dan mitra

Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan kegiatan komunikasi antar anggota untuk menemukan mitra dalam program kelas ini pertama kami berkenalan terhadap seluruh tim dan narasumber Melalui melalui *Google Meet* pada tanggal 01 Agustus 2022. Dengan terjalannya komunikasi yang baik, akhirnya tim pengabdian masyarakat berhasil menemukan dan berkolaborasi dengan mitra,

Komunikasi penting dilakukan untuk memberikan gambaran tentang kegiatan penyuluhan yang akan dilakukan bersama mitra. Pelaksanaan komunikasi mitra dilakukan secara langsung dengan memperhatikan protokol kesehatan, menggunakan masker, menerapkan kebiasaan cuci tangan dan penggunaan *hand sanitizer*, serta pembatasan jarak sosial. Adapun pemantapan program bersama mitra dilaksanakan pada 04 Agustus 2022.

b. Tahap II Pengadaan dan Sosialisasi Program kepada Narasumber

Pada Tahap II ini, tim pengabdian saling bekerjasama untuk pengadaan narasumber yang ahli dan memiliki pengalaman dalam bidang kebakaran. Pengadaan narasumber dimulai dengan berkomunikasi dengan narasumber lewat chat via whatsapp untuk mengetahui ketersediaan sebagai narasumber. Komunikasi dan sosialisasi program di mulai 06 Agustus 2022 dengan kahfi ridho yang merupakan bagian professional marketing dari mitra tersebut.



Gambar 2. terkait cv narasumber

Sosialisasi program kepada narasumber terkait dengan teknis dan prosedural wawancara. Sebelum memulai proses wawancara, kami bertemu dengan mitra secara langsung untuk membahas terkait konsep program dan tujuan dari kegiatan KKN pada tanggal 05 Agustus 2022. Setelah mitra menyetujui dengan konsep kegiatan program, kami bertemu dengan Narasumber untuk pengajuan surat permohonan narasumber dan menerima lembar persetujuan ketersediaan sebagai mitra dalam program kami pada tanggal 06 Agustus 2022.

Terlebih kami melakukan pembedahan materi yang ingin narasumber sampaikan di webinar tersebut. Seluruh tim dan narasumber melakukan pengecekan materi agar tidak terjadi kesalahan dan mudah dipahami kepada peserta tersebut

c. Tahap III menyebarkan poster dan gform

Pada tahap ini, setelah adanya sosialisasi program kepada narasumber terkait teknis dan prosedural wawancara, kini saatnya seluruh tim menyebarkan poster dan gform bertujuan mencari peserta untuk mengikuti webinar kali ini. Kami menyebarkan poster ini tertuju pada orang yang mempunyai usaha. Yaitu dengan cara kami meminta akun Instagram yang sangat tren di bidang usaha untuk membantu menyebarkan poster terkait kegiatan kita dan seluruh panitia KKN 08 UMJ ikut serta menyebarkan poster tersebut melalui setiap grup

mereka. Dalam persiapan kegiatan ini seluruh tim terlihat sangat antusias.

d. Tahap IV Pelaksanaan kegiatan

Di tahap pelaksanaan kami melakukan pelaksanaan webinar ini berketmpatan di lab radio yang berada di Gedung FISIP UMJ di Lat 4. Kami seluruh panitia dan narasumber berkumpul saat melakukan kegiatan tersebut. Alhamdulillah kegiatan acara webinar kali ini sangat lancar hanya kendala di sinyal karna kita melakukan webinar online tidak jauh dengan kendala di sinyal tapi panitia cepat mengatasi masalah tersebut sehingga tidak membuat merusak jalannya acara.



Gambar 3. pelaksanaan kegiatan

e. Tahap VI Evaluasi

Tahap terakhir yaitu evaluasi. Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan. Harapannya, kegiatan ini dapat bersifat berkelanjutan bagi masyarakat setempat untuk berwaspada dalam berkegiatan yang berhubungan peningkatan penjual terhadap usahanya

3. HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Kegiatan webinar ini dilakukan pada bulan Agustus 2022. Sesuai dengan metode pelaksanaan yang telah dipaparkan sebelumnya, kegiatan webinar ini dilakukan melalui empat tahapan dengan dua bentuk program yaitu (1) Komunikasi antar anggota dan mitra; (2) Pengadaan dan Sosialisasi Program kepada Narasumber; (3) Penyebaran poster dan gform; (4) pelaksanaan kegiatan. (5) evaluasi Secara lebih rinci, berikut ini merupakan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan.

1) Pengadaan Narasumber Yang Ahli Dalam memasarkan suatu produk

Pada pelaksanaannya, kegiatan webinar ini berjalan lancar dan antusiasme masyarakat tanpa batasan umur cukup tinggi selama mengikuti kegiatan ini. Pelaksanaan kegiatan ini tentunya tetap dilakukan dengan memperhatikan dan menerapkan protokol kesehatan Covid-19. Tidak hanya peserta, narasumber juga memiliki antusias yang lebih besar dalam berkontribusi dalam program ini.

Misalnya pada saat tim pengabdian memulai komunikasi dengan narasumber untuk ketersediaannya sebagai pembicara. Narasumber semangat dan sepatutnya dengan menjawab pertanyaan yang diberikan. Narasumber memiliki rasa peduli dan dibutuhkan dan Adapun peserta banyak sekali yang mengajukan pertanyaan aktif didalam webinar kali ini

Hasil yang dicapai dari kegiatan pengadaan narasumber dalam program penyuluhan ini di antaranya yaitu terwujudnya narasumber sebagai pembicara yang ahli dalam bidang kebakaran. Beliau merupakan ketua EduDamkar sekaligus anggota dari Dinas Penanggulangan Kebakaran dan Penyelamatan DKI Jakarta.

2) Penedukasian online Bersama Narasumber

Penedukasian *online* Bersama narasumber difungsikan untuk menggali informasi menurut pakar ahlinya dalam upaya dalam memasarkan suatu produk,. Nantinya hasil apa yang disampaikan yang berisikan banyak informasi seputar cara acara untuk memasarkan produk secara mudah dan menarik perhatian minat pembeli bertujuan untuk sarana edukasi bagi masyarakat agar lebih menambah pengetahuan dalam memasarkan produknya.

Webinar tersebut juga setidaknya menyangkut kegiatan jual menjual seperti yang kita ketahui banyaknya pesaing belom lomba untuk berjualan maka dari itu kami berbagi cara atau strategi untuk memasarkan suatu produk agar menarik minat pembeli.

Hasil kegiatan ini yaitu masyarakat nantinya dapat mengetahui seberapa besar dampak jika kita mempunyai banyak strategi untuk memasarkan produknya. Kegiatan ini diharapkan masyarakat untuk paham dalam cara memasarkan suatu produk



Gambar 4. Publikasi memasarkan produk di era digital

3) Publikasi Hasil Webinar Strategi dalam memasarkan suatu produk

Hasil webinar ini di record dan diPublikasi melalui akun youtube kelompok KKN 08 UMJ dilakukan untuk melakukan sosialisasi di masyarakat yang lebih luas. Publikasi diawali dengan pengunggahan video melalui youtube channel “KKN UMJ 08” yang sebagaimana kegiatan tersebut memberikan informasi berkaitan dengan memasarkan suatu produk bertuju pada setiap orang yang memiliki usaha atau yang baru membuka usaha.

Hasil dari kegiatan ini ditujukan kepada masyarakat yang mempunyai usaha atau ingin membuka usaha sebagai upaya dalam memasarkan produk dan meningkatkan penjualan terhadap usahanya pada hal yang menjadi penyebab peningkatannya Adapun cara untuk memasarkan produknya agar efisien dan lebih mudah dipasarkannya agar penjualannya yang dituju tersampaikan dan terlihat



Gambar 5. penjualan melalui sosial media

Pada publikasi strategi pemasaran produk webinar ini dipost secara online melalui Instagram KKN UMJ 08. Poster tersebut dimuat untuk memberikan informasi. Pada kegiatan ini ditujukan kepada masyarakat luas agar dapat dengan mudah mengakses informasi secara *online*.



Gambar 6. penjualan melalui market place

Harapan dari hasil kegiatan ini adalah masyarakat dapat mengetahui dan lebih kreatif dalam melakukan penjualan produknya dan meningkatkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Mu Aditya, M. (2015). Strategi Digital Marketing dan Implikasinya Pada Keunggulan Bersaing UMK di Indonesia. In Seminar Nasional Keuangan Dan Bisnis IV, (April 2015), 327–337.
- Ascharisa, M. A. (2018). Digital Marketing Sebagai Strategi Komunikasi. Jurnal Riset Komunikasi, 1, 147–157.
- Bambang, S.W., & Diaz, H. (2020). Peluang Revolusi Industri 4.0 Bidang Pemasaran: Pemanfaatan Aplikasi E-commerce, Sosial Media Instagram dan Digital Marketing terhadap keputusan Instant Online Buying Konsumen Generasi Millennial. Capital: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen, 3(2), 86.

<https://doi.org/10.25273/capital.v3i2.607>
7