

Penyuluhan Kepada Karyawati Toko Nadia Collection Tentang Pentingnya Manajemen Pemasaran Digital

Jecky Fitra¹⁾; M. Rahman Febliansa²⁾

^{1,2)} *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Dehasen Bengkulu*

Email: ¹ Jeckyfitrah@gmail.com ; ² rahmanfebliansa@unived.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received [22 Juli 2024]

Revised [23 Agustus 2024]

Accepted [12 September 2024]

KEYWORDS

*Penyuluhan Karyawati Nadia
Collection, Manajemen
Pemasaran Digital*

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Toko Nadia Collection merupakan sebuah Toko yang bergerak dalam bidang jasa penjualan pakaian seragam anak sekolah, dengan kualitas yang terbaik. Area pejualan Toko Nadia Collection hanya melayani di sekitar wilayah kota Bengkulu, dengan teknik penjualan dipajang pada outlet di Toko. Penjualan dengan teknik tersebut belum memenuhi target karena pihak penjual hanya menunggu transaksi penjualan yang terjadi di dalam Toko atau outlet sehingga belum banyak sekolah yang memesan. dengan adanya penyuluhan manajemen digital diharapkan karyawati mampu mempromosikan produk secara luas serta mempermudah dalam penjualan. ini menampilkan detail produk secara rinci serta menghasilkan informasi produk-produk yang dijual. Manajemen digital adalah sistem penjualan yang menyediakan informasi dari beberapa proses yang meliputi penjualan berbasis iklan di media social.

ABSTRACT

Nadia Collection Shop is a shop that operates in the field of sales of school children's uniforms, with the best quality. The sales area of the Nadia Collection Shop only serves the Bengkulu city area, with sales techniques displayed at the outlet in the shop. Sales using this technique have not met the target because the sellers are only waiting for sales transactions to occur in shops or outlets so not many schools have ordered. With digital management counseling, it is hoped that employees will be able to promote products widely and make sales easier. This displays product details in detail and produces information on the products being sold. Digital management is a sales system that provides information from several processes including advertising-based sales on social media.

PENDAHULUAN

Seragam sekolah adalah seragam yang digunakan sebagai identitas siswa-siswi disebuah lembaga pendidikan baik negeri ataupun swasta. Negara yang berada didunia ini mempunyai ketentuan masing-masing dalam ketentuan seragam sekolah bagi siswa dan siswinya, khususnya pada siswa siswi sekolah dasar dan menengah.

Negara yang kita cintai ini, ketentuan memakai seragam sekolah ditetapkan secara beragam, baik berdasarkan jenjang pendidikan maupun jenisnya. Pada sekolah-sekolah tertentu, kewajiban mengenakan seragam telah menjadi bagian dari tata-tertib sekolah dan dilaksanakan secara ketat, mulai dari ketentuan bentuk, bahan, atribut yang dikenakannya, bahkan termasuk cara pembeliannya. Seiring dengan pesatnya perkembangan ekonomi di Indonesia, banyak muncul pesaing usaha bisnis yang meniru dalam bisnis dan mendirikan toko dalam wilayah yang sama. Fenomena tersebut bisa dilihat dari kondisi dalam persaingan pasar saat ini yang terjadi pada pelaku usaha pusat seragam sekolah.

Di toko nadia collection sendiri bergerak di bidang penjualan berbagai macam seragam sekolah. Dari berbagai macam seragam sekolah yang ada semua merupakan barang dagangan yang akan diperjualbelikan. Dengan semakin berkembangnya teknologi, toko seragam Nadia Collection ini masih mempunyai kendala karena penjualannya dilakukan dengan penjualan secara langsung masih kurang efektif. Oleh karena itu sangat dibutuhkan Manajemen Pemasaran Digital memudahkan Karyawati melakukan promosi seragam sekolah di toko Nadia Collection.

Manajemen Pemasaran digital berperan penting sebagai penunjang kemajuan sebuah bisnis dalam pemasaran maupun media promosi suatu produk melalui Iklan media sosial. Dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan penjualan melalui media sosial. memberikan kemudahan dalam pemasaran, promosi maupun transaksi penjualan.

Oleh karena itu penulis mengambil judul "Kegiatan Penyuluhan Kepada Karyawati Toko Nadia Collection tentang pentingnya manajemen pemasaran digital agar para karyawati mengetahui peran media sosial dalam pemasaran sangat penting.

METODE

Pengabdian ini dilaksanakan pada Toko Nadia Collection Di Kota Bengkulu Dengan cara penyuluhan kepada karyawati tentang pentingnya manajemen pemasaran digital dengan usaha ini semoga para karyawati dapat memanfaatkan media promosi digital dengan sebaik-baiknya.

Pemasaran digital adalah suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah merek atau produk menggunakan media digital atau internet dengan tujuan untuk menarik konsumen atau calon konsumen secara cepat.

Aspek pemasaran digital meliputi sosial media marketing dengan menggunakan sosial media marketing membuat para karyawan nadia collection mudah dalam memasarkan produk seragam anak sekolah.

Media sosial yang digunakan adalah:

1. Facebook
2. Instagram
3. Wa busniess

Alasanya menggunakan media sosial itu adalah karena mudah di akses oleh para karyawan nadia collection dan tidak ada biaya sedikitpun untuk membuat akun media sosial.



Gambar 1 Memberi Penyuluhan Kepada Karyawan Tentang Penggunaan Iklan Di Media Sosial



Gambar 2 Menjelaskan Cara Membuat Akun Media Sosial Seperti Facebook,Instagram,Wa Business Kepada Karyawan Nadia Collection

Semoga dengan adanya penyuluhan ini para karyawan dapat menambah pengetahuan tentang pentingnya manajemen pemasaran digital terhadap usaha yang sedang dijalankan. Berbagai jenis pemasaran digital dapat dilakukan terhadap toko nadia collection agar terus dapat berkembang dan bersaing dalam usaha toko baju seragam anak sekolah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Aktivitas

Setelah kegiatan penyuluhan kepada karyawan dilaksanakan, Semoga menjadi pembelajaran yang sangat berharga bagi karyawan dan semoga mereka bisa menggunakan manajemen bisnis digital dengan

sebaik mungkin hasilnya bisa dilihat setelah seminggu kemudian media sosial toko nadia collection sudah banyak dilihat oleh sekolah-sekolah yang ada di provinsi Bengkulu.

Usaha kita dalam penyuluhan ini sepertinya mengalami peningkatan dalam penjualan Toko Nadia collection apalagi akan ada masuk ajaran baru di sekolah-sekolah seperti sd,smp,sma. Dan para karyawati setelah kita penyuluhan nampaknya sudah bisa menggunakan media sosial bagaimana semestinya untuk menaikkan penjualan dengan cara media sosial.

Penyelesaian Masalah

Penyuluhan ini dimulai dengan memberikan pengetahuan mendalam kepada karyawati tentang pentingnya media sosial. Salah satu masalah utama ditoko karena kurangnya promosi di media sosial.untuk mengatasi hal ini. Maka kami sebagai mahasiswa yang melakukan pengabdian mengajari mereka dalam cara mempromosikan Toko Nadia Collection di media sosial untuk meningkatkan penjualan dalam baju seragam sekolah.

Tahap awal yang kami lakukan adalah mengajari bagaimana cara mengoptimalkan penggunaan media sosial dalam promosi. Pengajaran ini adalah membuat semua akun sosial media yang digunakan untuk media promosi.

Selain kami mengajari kami juga melakukan pendampingan kepada karyawati dari mulai membuat akun sampai mereka bisa menggunakannya.setelah kami memastikan semua karyawati bisa menggunakan sosial media dalam bagian promosi. Yang kami ajarkan juga melalui media seperti instagram, wa busnis,facebook,dan lain-lain.

Setelah kami melakukan penyuluhan atau mengajari kami melakukan pemantauan terhadap bagaimana cara kerja media sosial di toko nadia collection. Setelah seminggu mengalami peningkatan yang signifikan apalagi tahun ini akan ada ajaran baru yang dimana para pelajar yang masuk jenjang sekolah baru memerlukan seragam baru ini adalah moment yng tempat untuk keberlangsungan sebuah usaha toko pakaian seragam sekolah.



Gambar 3 Mengajari Para Karyawati Bagaimana Cara Membuat Akun Media Sosial

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan penyuluhan ini pada Toko Nadia Collection di kota Bengkulu telah menunjukkan hasil yang positif dalam peningkatan penjualan baju seragam sekolah. Media sosial yang digunakan seperti facebook,wa busnis,instagram terbukti efektif dalam peningkatan penjualan baju seragam sekolah.selain itu, pengajaran yang dilakukan berhasil meningkatkan pengetahuan untuk karyawati dalam pemasaran digital secara luas dan lebih efektif. Keberhasilan ini juga menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital dapat menjadi solusi yang efektif bagi para karyawati dan pemilik toko untuk persaingan dalam usaha pakaian seragam sekolah.

Untuk menjaga keberlangsungan dan meningkatkan keberhasilan yang telah dicapai, beberapa saran dari kami semoga dapat dilaksanakan oleh karyawati. Pertama, karyawati harus memiliki inovasi

yang baru lagi dalam pengembangan medial sosial. Kedua, karyawati harus selalu memantau dan mengevaluasi bagaimana kinerja media sosial toko nadia collection. Ketiga, karyawati harus selalu memperhatikan pelayanan kepada para sekolah-sekolah agar mereka tidak berpindah toko. Empat, karyawati harus terus melihat penilaian para sekolah-sekolah yang ada di media sosial agar tidak merusak citra dari toko itu sendiri.

Dengan mengikuti saran-saran dari kami, semoga toko nadia collection dapat mempertahankan dan menarik lebih banyak lagi sekolah-sekolah yang ada di kota bengkulu maupun yang diluar kota bengkulu.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan lancar dengan baik karena dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya Kepada:

1. Universitas dehasen bengkulu
2. Dekan dan wakil dekan fakultas ekonomi dan bisnis universitas dehasen kota bengkulu
3. Kepala prodi manajemen fakultas ekonomi dan bisnis universitas dehasen kota bengkulu
4. Dosen pembimbing fakultas ekonomi dan bisnis universitas dehasen kota bengkulu
5. Pemilik toko nadia collection

DAFTAR PUSTAKA

- Peñaloza, L., & Venkatesh, A. (2006). Further evolving the new dominant logic of marketing: From services to the social construction of markets. *Marketing Theory*, 6(3), 299-316. <https://doi.org/10.1177/1470593106066789>
- eregrin, T. (2001). A super-sized problem: Restaurant chains piling on the food. *Journal of the American Dietetic Association*, 101(6). [https://doi.org/10.1016/S0002-8223\(01\)00155-9](https://doi.org/10.1016/S0002-8223(01)00155-9)
- Peter J. P. dan Olson, C. O. (2000). *Consumer Behaviour: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- utra, Giardo Permadi, Arifin, Zainul, & Sunarti. (2017). Pengaruh Kualitas Produk terhadap keputusan Pembelian dan Dampaknya terhadap Kepuasan Konsumen. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 48(1), 124-131.
- Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa*, Vol.6, No.1. Program Manajemen Perhotelah, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra