

Penerapan Teknologi Tepat Guna Dalam Meningkatkan Promosi Dan Pemasaran Pada Usaha Roti Dapoer Yuri

Evan Rosiska¹, Yuliadi², Nanda Harry Mardika³

¹ Prodi Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Komputer

^{2,3} Prodi Manajemen, Ilmu Sosial dan Humaniora

^{1,2,3} Universitas Putera Batam, Jl. R. Soeprapto, Muka Kuning, Batam

*e-mail : Evan.Rosiska@puterabatam.ac.id

Informasi Artikel

Diterima Redaksi : 21 Desember 2020

Revisi Akhir : 02 Januari 2021

Diterbitkan Online : 28 Januari 2021

Kata Kunci:

Media Sosial, Facebook, Bisnis Online

Abstrak

Dengan berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi yang signifikan membuat kemudahan dalam melakukan pertukaran informasi. Meningkatnya para pengguna jejaring sosial seperti *instagram*, *facebook*, *twitter* membuat media sosial berbasis internet ini bertambah fungsi sebagai media media yang digunakan untuk meningkatkan strategi dalam berbisnis maupun pengembangan bisnis. Dalam penelitian yang dilakukan pada Usaha Roti Dapoer Yuri Peneliti ingin menerapkan pemanfaatan jejaring sosial seperti *facebook* sebagai media promosi dan peningkatan pemasaran bisnis *online*. Pada kegiatan pengabdian ini difokuskan pada manajemen promosi untuk meningkatkan jumlah pemasaran secara. Kegiatan dimulai dengan melakukan sosialisasi, pemilihan jejaring sosial yang digunakan, pembuatan media promosi, pelatihan penggunaan media sosial tersebut. Teknik pengolahan data dalam kegiatan penelitian ini ialah metode deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata dan gambar. Hasil dari penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa media sosial *facebook* tidak hanya berperan sebagai media promosi, akan tetapi juga sebagai media untuk berkomunikasi dengan pembeli. Hal ini memberikan dampak positif terhadap hasil penjualan pada Usaha Roti Dapoer Yuri. Sehingga dapat dibuat sebuah kesimpulan dari penelitian ini bahwa media sosial seperti *facebook* mampu memberikan dampak yang signifikan dan efektif sebagai media berbisnis *online*, selain itu peran *facebook* sebagai media promosi mampu berperan sebagai wadah yang digunakan untuk mencari pelanggan sehingga mampu meningkatkan penjualan pada Usaha Roti Dapoer Yuri.

1. PENDAHULUAN

Media sosial atau yang lebih dikenal dengan istilah jejaring sosial atau dalam KKBI disebut sebagai media daring merupakan bagian dari media baru. Didefinisikan sebagai media daring dengan para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi, menciptakan isi yang meliputi, *blog*, forum daring, jejaring sosial, *wiki*, dan dunia virtual. Media baru merupakan sebuah nama yang di sandangkan pada media sosial karena media ini berbeda dari media yang ada sebelumnya seperti majalah, televisi, dan

radio. Media seperti dijelaskan diatas tergolong sebagai media lama yang kini hamper pasti perlahan lahan akan digantikan dengan media baru yang lebih mendapatkan tempat di hati masyarakat.

Media sosial merupakan alat promosi bisnis yang efektif karena dapat diakses oleh siapa saja, sehingga jaringan promosi bisa lebih luas. Media sosial menjadi bagian yang sangat diperlukan oleh pemasaran bagi banyak perusahaan dan merupakan salah cara terbaik untuk dapat menjangkau luasnya pasar ataupun pelanggan. Media sosial seperti *facebook*, *twitter*, *instagram*, dan *youtube* memiliki sejumlah manfaat

sendiri bagi para pelaku usaha dibandingkan dengan menggunakan media konvensional sebagai media promosi.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan yaitu mempertahankan kelangsungan hidup untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Pemasaran juga merupakan faktor penting dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Untuk itu kegiatan pemasaran harus dapat memberikan kepuasan konsumen jika perusahaan tersebut menginginkan usahanya tetap berjalan terus atau menginginkan konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaan. Melalui pendampingan dan penguatan dalam proses produksi, menjadikan terciptanya proses produksi yang efektif dan efisien. Adanya perluasan daerah pemasaran baik lokal, nasional maupun global sehingga pendapatan pengrajin pada khususnya meningkat serta peningkatan pendapatn daerah pada umumnya (Winarso, 2016).

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Kota Batam, dilakukan pada sebuah Usaha Rumah Tangga dalam meningkatkan promosi dan penjualan dengan memanfaatkan media sosial. Kegiatan ini bertujuan memberikan peningkatan ilmu pengetahuan dalam melakukan manajemen pemasaran produk yang dijual. Dari pengamatan yang dilakukan di lapangan, strategi yang digunakan dalam memasarkan produk adalah informasi yang diberikan dari konsumen yang pernah membeli produk roti kemudian memberikan rekomendasi kepada konsumen yang lain untuk membeli, serta pemanfaatan media famlet yang disebarkan pada sekitar lingkungan produksi sehingga perlu dilakukan sebuah inovasi dalam meningkatkan promosi dan peningkatan pemasaran produk. Salah satunya adalah pemanfaatan teknologi media sosial seperti *facebook*. Dengan tampilan yang interaktif diharapkan mampu meningkatkan minat belajar peserta pengabdian.

Dominasi *facebook* di bisnis jejaring sosial global semakin tak terbendung. tercatat dalam bulan September lalu, pengguna aktif bulanan *facebook* kini sudah melewati angka 1,19 miliar akun. Dari

angka tersebut, 874 juta pengguna di antaranya mengakses *facebook* dari perangkat *mobile*. Pada bulan yang sama, secara rata-rata *facebook* diakses secara aktif oleh 728 juta pengguna per hari, dengan 507 juta pengguna di antaranya merupakan pengakses *facebook* dari ponsel dan tablet. Saat ini, pengakses *facebook* dari perangkat *mobile* tercatat sebanyak 73,44 persen dari total pengguna. Tahun 2014 mendatang, jumlah pengakses *facebook* melalui perangkat *mobile* diprediksi bisa mencapai 80 persen dari total pengguna. *Facebook* diperkirakan masih menjadi media sosial yang paling populer. Pada tahun 2012 diperkirakan jumlah pengguna mencapai 837,3 juta mengalami peningkatan 27,4% dari tahun sebelumnya.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode pendampingan. Dimana metode ini dilakukan dengan mendampingi dari awal proses pembuatan media promosi pada *facebook* kemudian dilanjutkan dengan menambahkan produk yang dijual ke dalam media promi tersebut sampai membuat informasi penjualan sampai penggunaan aplikasi tersebut. Selama proses berlangsung peserta diberikan kesempatan untuk berdiskusi baik berupa pertanyaan atau ketidaktahuan peserta tentang proses pembuatan dan pengaplikasiannya.

3.1. Waktu dan tempat pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan sesuai dengan kalender Pengabdian Kepada Masyarakat yang diselenggarakan oleh LPPM yaitu dimulai pada tanggal 23 Juni 2019 sampai dengan tanggal 23 Juli 2019. Kegiatan ini dilakukan sebanyak tiga kali tatap muka, durasi waktu yang dialokasikan untuk setiap pertemuan lebih kurang dua jam. Sedangkan untuk tempat pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada Usaha Roti Dapoer Yuri yang beralamatkan pada perumahan Batu Aji Residence, Sungai Langkai, Sagulung, Batam.



Gambar 1 Lokasi Pelaksanaan Kegiatan

3.2. Metode pelaksanaan

Adapun teknik atau metode pelaksanaan yang digunakan agar kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berlangsung sesuai dengan yang diharapkan adalah:

1. Pembukaan oleh Ketua Pelaksana
Awal kegiatan yang dibuka oleh Ketua pelaksana berupa mukadimah tentang tujuan kegiatan ini dilaksanakan.
2. Memberikan materi oleh Anggota Pelaksana

Dimana untuk setiap peserta akan diberikan materi berupa tatap muka selama pertemuan dan melakukan praktek langsung cara penggunaan media sosial, sehingga mempermudah dalam proses pemasaran produk dan mempromosikan produk. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

Tabel 1 Pemberian materi

No.	Pertemuan	Materi
1	Pertemuan Pertama	Fungsi dan pengenalan media sosial
2	Pertemuan Kedua	Penjelasan Fitur, pembuatan, pengaplikasiannya, tanya jawab
3	Pertemuan Ketiga	pengaplikasian, tanya jawab

3. Praktek langsung oleh Ketua dan Anggota Pelaksana
Memberikan *jobsheet* untuk setiap tahapan pengerjaan proses pembuatan halaman pada *facebook* agar mempermudah peserta yang akan mengikuti kegiatan tersebut.
4. Diskusi oleh Ketua Pelaksana

Memberikan kesempatan kepada peserta untuk bertanya jika ada materi yang masih belum dipahami oleh peserta agar peserta bisa memahami dan mendapatkan ilmu pengetahuan tambahan selama kegiatan itu berlangsung.

3.3. Evaluasi pelaksanaan kegiatan

Selama pelaksanaan kegiatan ini berlangsung, ada beberapa evaluasi yang dilakukan pada saat proses kegiatan dilaksanakan, evaluasi yang pertama dilakukan adalah menjelaskan cara-cara membuat halaman pada *facebook*. Evaluasi kedua adalah memberikan kesempatan kepada peserta untuk bertanya secara langsung ketika menemukan kendala selama proses berlangsung, hal ini karena kegiatan ini bersifat praktek langsung.

3.4. Keberlanjutan kegiatan

Untuk keberlanjutan setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yang dilakukan bersamaan dengan tim pengabdian, untuk setiap proses penggunaan aplikasi tersebut dilakukan pengulangan proses pembuatan halaman promosi sampai penerapakan aplikasi dengan melakukan pengunggahan berupa gambar, video atau yang lainnya dalam membantu meningkatkan promosi dan pemasaran produk.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan pada usaha roti ini, maka dapat dilihat bentuk perubahan yang terjadi dalam meningkatkan promosi dan pemasaran. Pencapaian yang didapatkan oleh mitra setelah dilakukan kegiatan pengabdian. Selama kegiatan pengabdian ini dilaksanakan, mitra sangat kooperatif dan juga memiliki keinginan yang kuat bagaimana cara untuk memanfaatkan sebuah aplikasi facebook dalam melakukan promosi produk dan meningkatkan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari antusias dan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dari mitra mengenai tentang bagaimana memanfaatkan aplikasi *facebook* ini. Kegiatan pengabdian berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun.

Berdasarkan temuan masalah yang dihadapi oleh mitra yaitu: jika dilihat dari proses pemasaran saat ini masih digolongkan kurang tepat dan kurang memberikan dampak yang signifikan, dimana belum adanya media promosi yang digunakan dalam melakukan pemasaran produk. Dan juga belum adanya media promosi yang digunakan saat ini kurang efektif.

Dengan adanya kegiatan Tridharma perguruan tinggi ini dalam bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk masyarakat, mitra mampu:

1. Mengikuti perkembangan teknologi yang semakin pesat terutama teknologi yang bisa digunakan dalam pengembangan bisnis.
2. Dengan pemanfaatan media sosial mampu meningkatkan promosi dan penjualan produk pada Usaha Roti Dapoer Yuri.
3. Menambahkan pengetahuan khususnya pada pemanfaatan teknologi informasi sebagai media promosi.

Kurangnya pengetahuan tentang memanfaatkan media sosial sebagai alat untuk promosi dan pemasaran yang minim, hal ini berdampak pada perkembangan usaha yang relatif agak lama. Maka dilakukanlah kegiatan pengabdian ini, yaitu memberikan pelatihan dalam penerapan teknologi tepat guna dalam meningkatkan promosi dan pemasaran.

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dalam pemanfaatan aplikasi sosial media *facebook* mampu memberikan dampak kepada usaha roti Dapoer Yuri dalam tingkatan ilmu dan pengetahuan bagi mitra.

Kegiatan pertama dilakukan pada tanggal 30 Juni 2019 dengan memberi gambaran tentang aplikasi yang akan digunakan. Adapun materi yang diberikan pada kegiatan pertama ini adalah memperkenalkan aplikasi *facebook* yang dapat digunakan sebagai media penjualan dan pemasaran. Pada kegiatan pertama ini tim pengabdian menggunakan metode ceramah dalam memberikan materi, serta melakukan diskusi tentang sejauh mana pengetahuan mitra memahami media sosial sebagai alat yang digunakan untuk melakukan promosi dan pemasaran.



Gambar 2 Survey pada usaha roti Dapoer Yuri



Gambar 3 Teknologi penemasan roti yang digunakan

Kegiatan kedua dilakukan pada tanggal 7 Juli 2019. Bentuk kegiatan yang dilakukan pada kegiatan kedua ini adalah memberikan penjelasan terhadap fitur yang bisa dimanfaatkan pada palikasi *facebook*, bagaimana cara membuat sebuah halaman pada *facebook* yang bisa dimanfaatkan untuk melakukan peromosi produk dan meningkatkan pemesaran oleh usaha roti Dapoer Yuri. Penjelasan lainnya juga berkaitan dengan bagaimana pengaplikasiannya terhdap jenis produk roti yang dihasilkan, serta melakukan diskusi dan tanya jawab dengan mitra. Berikut ditampilkan beberapa produk roti yang dihasilkan oleh usaha roti Dapoer Yuri.



Gambar 4 Roti Pizza dan Donat

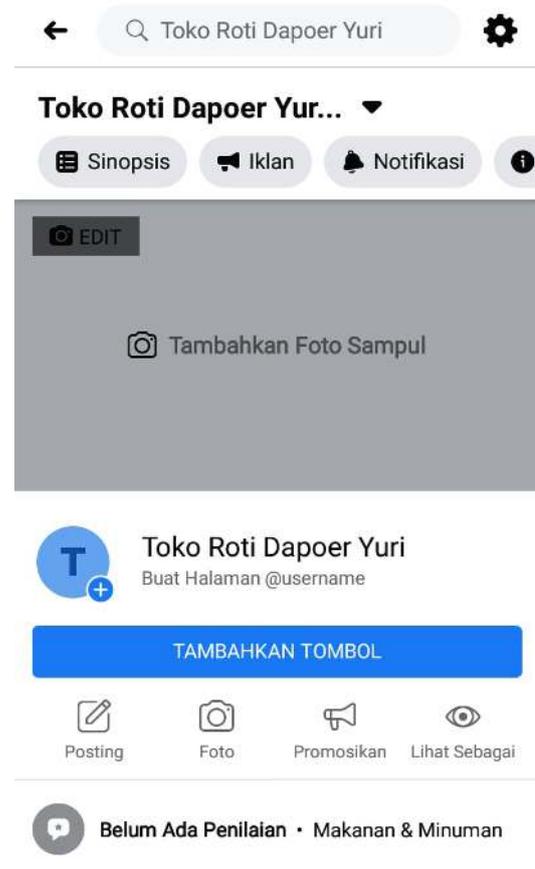


Gambar 5 Ragam Jenis Kue



Gambar 6 Pancake Karakter

Kegiatan ketiga pada tanggal 21 Juli 2019. Pada kegiatan ini dilakukan pengaplikasian terhadap halaman *facebook* yang telah dibuat bagi kita, adapun nama halaman yang diberikan adalah Toko Roti Dapoer Yuri, nantinya media promosi ini akan digunakan sebagai media untuk promosi dan pemasaran produk yang dimiliki oleh usaha roti Dapoer Yuri.



Gambar 7 Halaman Pada *Facebook* Usaha Roti Dapoer Yuri

Adapun target capaian yang ingin dicapai pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sesuai dengan rencana dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Kegiatan

Agar pelaksanaan kegiatan ini bisa berjalan sesuai dengan jadwal kegiatan, setiap tim pengabdian diberikan waktu dan kesempatan untuk menyampaikan materi yang telah dirancang berdasarkan dari susunan acara yang dibuat sebelumnya secara rinci. Adapun materi dan topik yang akan dijelaskan pada setiap pertemuan, untuk masing-masing pengabdian akan memberikan materi dan topik berbeda

antara pengabdian satu dengan yang lainnya, rincian materi dan topik dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2 Rincian Materi Untuk Setiap Pertemuan

Pemateri	Topik
Ketua	- Apa itu <i>facebook</i>
Pengabdian	- Fungsi dan kegunaan aplikasi <i>facebook</i> secara umum
	- Fungsi <i>facebook</i> sebagai media promosi dan pemasaran
	- Tanya jawab
Anggota	- Menjelaskan fitur pada aplikasi <i>facebook</i> .
Pengabdian	- Memberikan latihan dalam bentuk tanya jawab.
	- Implementasi dari aplikasi <i>facebook</i> sebagai media promosi dan pemasaran

Sumber: Data Lapangan Penulis (2019)

Pembagian tugas dan pelaksanaan kegiatan pengabdian tersebut secara rinci, tugas pengabdian sudah diatur dalam tabel pelaksanaan kegiatan berikut ini:

Tabel 3 Pelaksanaan Kegiatan

No	Waktu	Kegiatan	Narasumber
1	09.00-09.10	Pembukaan (MC)	Anggota Pengabdian
	09.10-09.20	Sambutan (pembukaan) dari ketua pengabdian masyarakat	Ketua Pengabdian
2	09.20-10.00	1. Menjelaskan cara <i>download</i> aplikasi pada <i>play store</i> .	Tim Pengabdian
		Menjelaskan fungsi dan fitur layanan pada aplikasi.	
3	10.00-10.30	Menjelaskan materi pada aplikasi dengan metode pembelajaran tatap muka.	Anggota Pengabdian

4	10.30-10.40	Tanya jawab tentang materi dan pengujian pengetahuan	Tim Pengabdian
	10.40-10.50	Sambutan (penutupan) dari ketua pengabdian masyarakat	Ketua Pengabdian
	10.50-11.00	Penutupan (MC)	Anggota Pengabdian

Sumber: Data lapangan pengabdian

2. Faktor Pendukung dan Penghambat

Dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini, yang telah dijadwalkan mulai dari tanggal 11 Januari 2019 sampai dengan 12 Februari 2019 ini tidak terlepas dari faktor-faktor yang mendukung selama kegiatan berlangsung dan faktor-faktor yang menghambat terlaksananya kegiatan ini. Faktor-faktor tersebut tidak menurunkan semangat tim pengabdian dalam melakukan kegiatan ini, karena faktor-faktor tersebut dapat diatasi dengan baik, hal ini dapat dibuktikan dengan terlaksananya proses pengabdian sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Untuk lebih jelasnya faktor-faktor yang menjadi penghambat dan faktor pendukung selama kegiatan berlangsung dapat dirincikan sebagai berikut:

3. Faktor Pendukung.

Adapun yang menjadi faktor-faktor pendukung selama terlaksananya pengabdian masyarakat ini adalah:

- Pada saat survei ke lapangan, masyarakat pada perumahan Cipta Asri 2 ini memberikan sambutan yang sangat ramah dan memberikan mendukung untuk pelaksanaan kegiatan ini, dimana kegiatan ini dilakukan selama dua kali pertemuan.
- Masyarakat memberikan fasilitas berupa sarana selama kegiatan ini dilangsungkan.
- Peserta pengabdian bersedia meluangkan waktu untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan catatan tidak mengganggu jadwal sekolah.
- Aplikasi yang digunakan sangat mudah untuk dipahami.

1. Faktor Penghambat.

Adapun yang menjadi faktor penghambat pada saat pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yaitu:

- a. Karena peserta pengabdian ini diikuti oleh anak sekolah, maka untuk pemilihan waktu pelaksanaan hanya bisa dilakukan pada hari minggu.
- b. Pada aplikasi *virtual learning* ini memiliki fitur yang mudah untuk dipahami, sehingga peserta cukup mudah untuk memahami materi yang ada pada aplikasi tersebut.
- c. Tidak semua peserta memiliki fasilitas *handphone* berbasis android, sehingga dilakukan secara bergantian menggunakan *handphone* tim pengabdian
- d. Keterbatasan waktu dalam pelaksanaan kegiatan ini dirasa masih kurang, sehingga ada beberapa materi tidak tersampaikan secara rinci.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan pada usaha roti Dapoer Yuri, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Pemanfaatan aplikasi *facebook* dalam meningkatkan promosi dan pemasaran mampu memberikan dampak yang lebih baik untuk meningkatkan penjualan bagi usaha roti Dapoer Yuri itu sendiri.
2. Dengan adanya pemanfaatan teknologi informasi yang tepat guna ini, proses promosi dapat dilakukan secara lebih baik yaitu secara online.
3. Cukup besarnya dampak yang diberikan dalam yang diberikan dalam pemanfaatan aplikasi *facebook* ini dapat diukur dari evaluasi terhadap penjualan yang terjadi, dimana tingkat promosi dan penjualan sebelum adanya pemanfaatan *facebook* adalah sekitar 30%, dan setelah digunakan media sosial ini, tingkat promosi dan penjualan meningkat menjadi 70%.

5. SARAN

Untuk kedepannya ada beberapa saran yang dapat diberikan baik untuk tim pengabdian maupun peserta pengabdian setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian

kepada masyarakat ini adalah dibutuhkan satu orang khusus dalam melakukan promosi terhadap produk yang akan dijual, hal ini diperlukan karena semua kegiatan pada usaha roti Dapoer Yuri ini sebagian besar dilakukan oleh pemilik usaha, sehingga dalam melakukan promosi melalui media sosial ini dirasa masih belum efektif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada pemberi dana PKM atau donatur. Ucapan terima kasih dapat juga disampaikan kepada pihak-pihak yang membantu pelaksanaan PKM.

REFERENSI

- [1] LPPM. 2016. Panduan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Putera Batam. LPPM UPB Batam.
- [2] Pratiwi, S. K. R. (2018). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. *CARADDE*, 1(1).
- [3] Winarso, S. R. (2016). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Sangkar Burung Di Kabupaten Kudus. *Pros iding snatif*, 3.