

Pemberdayaan Masyarakat Desa Kadu kecamatan Curug Kabupaten Tangerang Untuk Mengerti Teknik Marketing Dalam Pemasaran

Tri Yuli Andriani¹, Agus Ridwan², Danu Raihan Erlangga³, Fitria Clara⁴,
Julistron Hekesion Zega⁵

^{1,2,3,4,5}. Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri, Universitas Pamulang
Jl. Surya Kencana No.1 Pamulang, Kota Tangerang Selatan

email: 1triyuliandriani@gmail.com, 2agusridwan956@gmail.com, 3rayhanerlangaa28@gmail.com,
4fitriaclara98@gmail.com, 5juldrian2@gmail.com

Abstrak

Teknik Marketing atau pemasaran suatu cara dalam mempromosikan serta memasarkan produk baik berupa barang maupun jasa hasil ciptaan sebuah perusahaan menggunakan rencana yang tepat agar mendapatkan keuntungan. Dalam penggunaannya terdapat beberapa metode digital marketing yang bisa diterapkan, sebagai media marketing diantaranya yaitu Pemasaran Produk dan Jasa Melalui Media Sosial, Review Produk serta Testimoni. Selanjut-nya didalam melakukan teknik marketing atau pemasaran dalam memasarkan usaha mereka yaitu menggunakan platform digital dikarenakan akan dipasarkan dengan cara online. Tujuan dari PKM ini adalah supaya masyarakat desa kadu bisa mengerti tentang teknik marketing secara offline maupun online sehingga ibu-ibu desa kadu paham dengan tata cara teknik marketing yang luas. Adanya kegiatan ini supaya masyarakat bisa meningkatkan motivasi, memahami produk, membangun hubungan baik dengan target pasar dan meningkatkan kepercayaan target pasar terhadap produk.

Kata kunci: Teknik Marketing, Desa Kadu, Platform Digital

1. PENDAHULUAN

Teknik Marketing atau pemasaran suatu cara dalam mempromosikan serta memasarkan produk baik berupa barang maupun jasa hasil ciptaan sebuah perusahaan menggunakan rencana yang tepat agar mendapatkan keuntungan. Selain itu, mampu menarik perhatian calon konsumen. Dalam sebuah bisnis yang namanya teknik marketing atau strategi marketing perlu untuk di jalankan, baik itu secara online berupa digital marketing atau tradisional. Dengan marketing target pasar dapat dijangkau lebih cepat dan akan berpengaruh terhadap daya jual produk yang dimiliki. Di era modern seperti ini teknik marketing yang mudah dijangkau menjadi lebih mudah misalnya viral marketing. Yang metodenya dapat dicoba tanpa biaya alias gratis lewat promosi Facebook bahkan media online lainnya.

Melakukan pemasaran adalah hal yang lumrah dilakukan dalam aktivitas bisnis. Namun bila tidak mengetahui tekniknya, pemasaran yang dilakukan pun seringkali tidak tepat sasaran dan menyebabkan kerugian. Oleh sebab itu, penting untuk mengetahui lebih banyak mengenai tekniknya. Teknik pemasaran yang baik dapat menunjang bisnis untuk berkembang dengan pesat dan sesuai perencanaan yang dibuat. Tujuan dari pemasaran yang baik adalah agar produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh masyarakat luas, dan tentunya akan meningkatkan potensi penjualan.

Ada banyak teknik pemasaran yang berbeda baik online maupun offline. Contoh offline utama termasuk pameran dagang, jaringan dan pertemuan berbicara secara langsung. Teknik pemasaran online dan offline memungkinkan Anda menjangkau klien di mana pun mereka berada Jaringan offline tradisional telah menjadi bagian penting dari industri layanan profesional selama beberapa waktu, tetapi belakangan ini hubungan penting semakin sering ditempa melalui media sosial. Mempunyai teknik marketing yang baik dan efektif perlu dimiliki oleh setiap pengusaha dalam bentuk barang maupun jasa. Terlebih lagi, bagi karyawan di bagian pemasaran hal ini akan mempermudah pekerjaan anda. Oleh sebab itu, pemilik usaha wajib tahu strategi pemasaran ter-efisien. Pertama,

setiap usahawan perlu mengetahui target konsumennya, Melakukan promosi sebaik mungkin, menentukan letak toko atau perusahaan di lokasi yang strategi, membuat anggaran pemasukan serta pengeluaran dan Menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Masyarakat desa kadu sebagian masih belum mengerti tentang serta masih minimnya pengetahuan tentang teknik marketing maka dari itu menjadi dasar penulis membuat karya tulis yang berjudul “Pemberdayaan Masyarakat Desa Kadu Kecamatan Curug Kabupaten Tangerang Untuk Mengerti Teknik Marketing Dalam Pemasaran”. Maka dari itu kami memberikan pelatihan kepada ibu-ibu PKK desa kadu untuk mengerti Teknik marketing.

Pemasaran mempunyai peranan penting di wilayah Desa Kadu Kecamatan Curug Kabupaten Tangerang. Kadu merupakan sebuah desa yang berbatasan dengan kelurahan Binong di sebelah timur, dan desa Kadu dilewati oleh tol Tangerang-Merak. Didalam desa ini terdapat sekumpul ibu-ibu PKK yang aktif dalam setiap kegiatan. Dengan ibu-ibu PKK ini sudah menjadi andala masyarakat sekitar karna selalu siap dalam kegiatan apapun, dan selalu siap setiap membantu untuk masyarakat sekitar atau di luar desa Kadu ini. Dan adanya ibu PKK ini juga siap membantu hadirnya mahasiswa untuk datang dalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).

Tujuan dari aktivitas marketing yaitu untuk memperkenalkan produk, baik itu barang jadi maupun jasa kepada masyarakat atau calon konsumen yang sesuai dengan target pasar, selain itu proses pemasaran memiliki masyarakat karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan termasuk bidang ekonomi dan sosial. Pemasaran mengalirkan produk dari seorang produsen ke konsumen, maka pemasaran akan menciptakan lapangan kerja yang penting bagi masyarakat khususnya di Desa Kadu.

2. METODE PENGABDIAN

Metode kegiatan ini berupa penyuluhan mengenai Pemberdayaan Masyarakat Desa Kadu kecamatan Curug Kabupaten Tangerang Untuk Mengerti Teknik Marketing Dalam Pemasaran, Kemudian diteruskan dengan sesi tanya jawab.

Berikut ini adalah tahapan pelatihan yang dilakukan:

- 1) Tahap Persiapan
Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:
 - a. Survey awal, pada tahap ini dilakukan survei ke lokasi Desa Kadu.
 - b. Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran, setelah survey maka ditentukan lokasi pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan.
 - c. Penyusunan bahan/materi penyuluhan Teknik Marketing dalam pemasaran
- 2) Tahap Pelaksanaan Penelitian
Tahap ini akan diberikan penjelasan mengenai pentingnya teknik Marketing dalam pemasaran.
- 3) Tahap Penyuluhan
Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan beberapa metode penyuluhan yaitu:
 - a. Metode Ceramah, Metode ini dipilih untuk memberikan penjelasan tentang penggunaan Teknik Marketing.
 - b. Metode Tanya Jawab, Metode ini sangat penting bagi para peserta pelatihan. Metode ini memungkinkan para peserta menggali pengetahuan sebanyak-banyaknya tentang Teknik Marketing.
 - c. Metode Simulasi, Metode simulasi ini diberikan kepada para peserta ibu-ibu PKK.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Materi Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pelaksanaan yang di sampaikan adalah mengenai Teknik Marketing, Digital Marketing, Mengenal Brand dan Customer Experience.

1. Teknik Marketing

Teknik Marketing merupakan suatu metode untuk mempromosikan produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dengan strategi-strategi yang terbaik untuk memperoleh keuntungan.

Dengan adanya Teknik ini diharapkan dapat membuat konsumen lebih tertarik. Ini adalah metode untuk menargetkan pasar yang menjanjikan, membangun merek anda dan menghasilkan serta memelihara prospek untuk mendorong pertumbuhan yang lebih cepat dan keuntungan yang lebih tinggi. Ada banyak Teknik marketing yang berbeda baik secara online maupun offline. Contoh offline utama termasuk pameran dagang, jaringan dan pertemuan berbicara secara langsung. Secara keseluruhan, Teknik marketing online dan offline memungkinkan anda menjangkau klien dimana pun mereka berada, jaringan offline tradisional telah menjadi bagian penting dari industri layanan profesional selama beberapa waktu, tetapi belakangan ini hubungan penting semakin sering ditempa melalui media social.

2. Metode Digital Marketing

Dapat diketahui bahwa dalam pemasaran online menggunakan metode digital marketing kita terkena biaya admin dari e-commerce yang nantinya akan digunakan dalam menjual produk kita. Secara detail E-Commerce pada Shopee terkena biaya admin 2%, selain itu Tokopedia terkena biaya admin 1%, Lazada terkena biaya admin 2%, BliBli terkena biaya admin 2% dan Tiktok terkena biaya admin 1%. Sebagai salah satu contohnya yaitu Produk yang akan kita jual secara offline dengan harga Rp. 4.000 maka akan menjadi Rp. 7.000 jika kita jual secara online karena terkena biaya admin dan agar kita juga tetap mendapatkan laba atau keuntungan. Sedangkan Pemasaran secara offline yaitu:

- a) Menitipkan di warung-warung dengan harga Rp. 4.000 lalu menawarkan kepada seller untuk dijual kembali dengan harga yang sama namun seller akan menjual dengan harga yang berbeda. Selanjutnya yaitu Mengenal Brand
- b) Secara Online, jika pembeli sudah mengenal brand tersebut maka pembeli akan terus membeli di brand tersebut, bahkan jika penilaian 4,9-5.0 toko akan menjadi rekomendasi para pembeli online. Sedangkan
- c) Secara Offline, jika pembeli sudah mengenal brand dan sudah tahu pula jika brand tersebut banyak terjual di online maka pembeli offline pun akan ikut percaya.
- d) Customer Experience
- e) Secara online, Pembeli otomatis akan memberikan bintang 5 dan review baik dan menjadi pelanggan online setia, bahkan pelanggan akan merekomendasikan toko keteman atau ke keluarganya.
- f) Secara offline, Sama halnya dengan customer online, pembeli offline pun akan merekomendasikan brand tersebut jika memang produk tersebut sangat baik.

3. Customer Experience

Customer experience merupakan pengalaman dari pelanggan ketika berinteraksi atau bertransaksi dengan penjual atau penyedia jasa. Semua proses transaksi berkaitan erat dengan pengalaman pelanggan, hal ini bisa diperoleh dari iklan yang dipasang, tampilan website penjualan ketika dikunjungi, proses pembelian, kecepatan pengiriman ataupun keamanan dalam pemesanan. Dibawah ini adalah beberapa strategi yang bisa dilakukan untuk menciptakan kesan baik pelanggan pada bisnis yang akan dijalankan yaitu:

- a) Membangun budaya customer obsession
- b) Bangunlah budaya bisnis yang focus pada konsumen sehingga setiap proses bisnis yang dilakukan akan memperhatikan customer value. Hal ini sudah terbukti 60% bisnis yang memprioritaskan pelanggan sejauh ini mendapatkan profit yang lebih baik dan menguntungkan.
- c) Buat pelanggan merasa special
- d) Pelanggan adalah raja pada dasarnya bukan lagi istilah, mengingat dalam dunia bisnis pelanggan memang harus diprioritaskan. Dalam hal ini bersikap ramah dan sopan saja tidak cukup.
- e) Memahami target audiens dengan baik
- f) Memahami target konsumen bisa dimulai dengan jenis kelamin, usia, hobi, media sosial

yang digunakan dan beberapa informasi penting lainnya. Salah satunya bisa dilakukan dalam memahami target pelanggan ini ialah membuat buyer persona melalui dokumen tersebut.

b. Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

1. Foto Pelaksanaan

Berikut adalah dokumentasi pelaksanaan PKM dengan masyarakat Desa Kadu Kecamatan Curug Kabupaten Tangerang sebagai berikut:



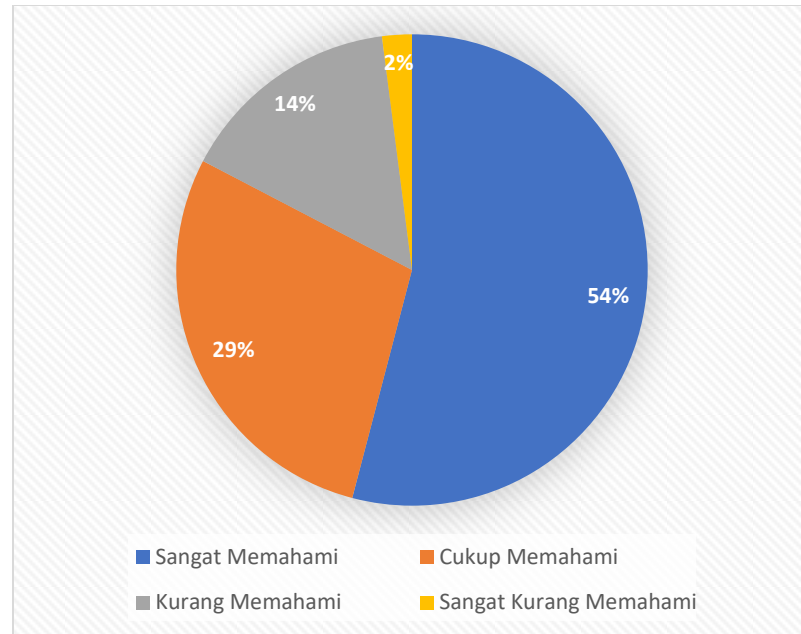
Gambar 2 Persentasi Materi



Gambar 3 Foto Bersama Ibu-Ibu PKK

2. Evaluasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

Dari hasil materi Teknik Marketing yang disampaikan dilihat dari grafik bahwa di peroleh 55%, sangat memahami 29% cukup memahami 14% Kurang memahami 2% sangat kurang memahami dari 20 responden



Gambar 3 Hasil Evaluasi Pemahaman Teknik Marketing

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh mahasiswa Program Teknik Industri dapat disimpulkan bahwa, teknik marketing atau pemasaran suatu cara dalam mempromosikan serta memasarkan produk baik berupa barang maupun jasa hasil cip- taan sebuah perusahaan menggunakan rencana yang tepat agar mendapatkan keuntungan. Selain itu, mampu menarik perhatian calon konsumen. Dapat diketahui bahwa dalam pemasa- ran online menggunakan metode digital marketing kita terkena biaya admin dari e-commerce yang nantinya akan digunakan dalam menjual produk kita. Secara detail E-Commerce pada Shopee terkena biaya admin 2%, selain itu Tokopedia terkena biaya admin 1%, Lazada terkena biaya admin 2%, BliBli terkena biaya admin 2% dan Tiktok terkena biaya admin 1%. Pemasa- ran secara offline yaitu: Menitipkan di warung- warung dengan harga Rp. 4.000 lalu mena- warkan kepada seller untuk dijual kembali dengan harga yang sama namun seller akan menjualdengan harga yang berbeda.

5. SARAN

Berdasarkan hasil kesimpulan didapatkan beberapa saran sebagai berikut:

- Masyarakat Desa Kadu kecamatan Curug Kabupaten Tangerang diharapkan mampu menerapkan teknik marketing atau pemasaran yang sudah dijelaskan atau diarahkan oleh mahasiswa Universitas Pamulang program studi teknik industri dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
- Masyarakat Desa Kadu kecamatan Curug Kabupaten Tangerang diharapkan mampu berani bersaing di pasar secara online melauai digital marketing dan harus tetap melakukan penjualan secara offline.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami selaku tim PKM Mahasiswa Pamulang mengucapkan terimakasih sebesar besarnya kepada Universitas Pamulang yang telah menyediakan program PKM ini sehingga kami dapat menyalurkan

kreasi serta inovasi kepada masyarakat, selanjutnya kami ucapkan terimakasih kepada Bapak Agus Nurrokhman, ST., MM. selaku ketua dosen pembimbing. Bapak ketua RT 02/07 dan ibu-ibu PKK.

DAFTAR PUSTAKA

- Dr. H. R. Zulki Zulkifli Noor, S.T., S.H., M.H., M.Kn., M.M. (2019). “Model Pemasaran Sinergisitas Human Capital dan Teknologi Kapital”
- Dr. Achmad Rizal, S.Pi., M.Si. (2020). “Manajemen Pemasaran Di Era Masyarakat Industri 4.0”
- Dr. H. M. Noor Sembiring, S.E., M.M. “Strategi Pemasaran Jasa Teori dan Aplikasi Indonesia”
- Miguna Astuti, S.Si., M.M. Agni Rizkita Amanda, SE., M.M. (2020).
“Strategi Manajemen Hubungan Pellanggan dan Orientasi Pasar”
- Nasib, S.Pd., M.M. Ratih Amelia, S.E., M.M. Indawati Lestari, S.E., M.Si. (2019).
Nurrokhman, A. Analisis Pengambilan Keputusan Pemasaran Produk Ayam Rempah dengan Metode Analisis Competitive Profile Matriks di Kawasan Kuliner Tmp Kalibata.
- Ridwan Sanjaya dan Josua Tarigan (2009). “Creative Digital Marketing”