



Mengoptimalkan Potensi Bisnis melalui Seminar Digital Marketing di Kampung Gambung Pangkalan

Adjie Fatya Mukti¹, Alif Dimas Santoso², Aulia Safitri³, Dyah Rahmi Astuti⁴

¹Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: adfatty@gmail.com

²Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: alifdimas690@gmail.com

³Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: auiasafitriaja385@gmail.com

⁴Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: dyah.rahmiastuti@gmail.com

Abstrak

Dalam era digital yang semakin berkembang, kemampuan beradaptasi dan berinovasi dalam pemasaran online adalah kunci untuk kesuksesan bisnis. Artikel ini mengeksplorasi peran penting seminar digital marketing dalam mengoptimalkan potensi bisnis. Seminar ini tidak hanya memberikan pemahaman mendalam tentang konsep-konsep inti digital marketing, tetapi juga membahas tren terbaru dalam industri ini. Hasil seminar mencakup peningkatan keahlian praktis yang dapat segera diterapkan dalam strategi pemasaran bisnis. Selain itu, seminar ini membuka peluang untuk memperluas jaringan profesional, memungkinkan kolaborasi yang berpotensi menguntungkan. Dengan menghadiri seminar digital marketing, perusahaan dan profesional dapat memaksimalkan potensi bisnis mereka dan tetap relevan dalam dunia pemasaran digital yang berubah dengan cepat. Artikel ini membahas peran penting seminar ini dalam mempersiapkan peserta untuk kesuksesan dalam lingkungan pemasaran yang dinamis.

Kata Kunci: Optimal, Bisnis, Digital Marketing

Abstract

In an increasingly digital era, the ability to adapt and innovate in online marketing is the key to business success. This article explores the important role of digital marketing seminars in optimizing business potential. This seminar not only provides an in-depth understanding of the core concepts of digital marketing, but also discusses the latest trends in the industry. Seminar outcomes include increased practical skills that can be immediately applied to business marketing strategies. Additionally, these seminars provide opportunities to expand professional networks, enabling potentially profitable collaborations. By attending digital marketing seminars, companies and professionals can maximize their business potential and stay relevant in the rapidly changing world of digital marketing. This article discusses the important role these seminars play in preparing participants for success in a dynamic marketing environment.

Keywords: *Optimum, Business, Digital Marketing*

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Munculnya teknologi internet menandai awal dari revolusi industri keempat atau yang biasa kita sebut dengan revolusi industri 4.0. Setiap orang memiliki akses instan ke pengetahuan melalui internet, yang tidak memiliki batasan waktu atau ruang. Internet digunakan untuk lebih dari sekadar berkomunikasi secara digital dengan orang lain dan mendapatkan informasi terbaru. Ini juga digunakan sebagai lokasi untuk membeli barang yang diinginkan tanpa melalui toko secara langsung. Kemudahan yang diberikan oleh internet inilah yang akhirnya berkontribusi pada peningkatan penggunaan internet. Peningkatan pengguna internet menghadirkan peluang baru bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).

Cara paling efektif untuk mengiklankan barang-barangnya (Risidiana, 2020). Keberadaan internet telah menyebabkan pergeseran prinsip-prinsip dasar pemasaran tradisional ke pemasaran digital. Keberhasilan bisnis terutama ditentukan oleh pemasaran digital. Hal ini karena penerapan digital marketing dapat membantu UMKM dalam melacak perilaku konsumen secara real-time dan menentukan jangkauan, engagement, dan konversi barang baru yang dirilis secara online. Sehingga UMKM dapat secara akurat memahami keinginan pelanggan¹.

Namun, dalam praktiknya, masih banyak UMKM yang mencari pelanggan jangka panjang yang tidak menggunakan digital marketing sebagai teknik promosi produk. Karena mayoritas UMKM memasarkan produknya secara informal, fleksibel, dan apa adanya. Karena hal tersebut, UMKM sering kesulitan dan terkadang tidak mampu bersaing di tengah pasar². Pelaku UMKM harus siap memanfaatkan perubahan perilaku pelanggan yang disebabkan oleh semakin maraknya penggunaan teknologi digital.

Kesempatan fantastis untuk memperkenalkan dan mempromosikan barang, komoditas, dan jasa yang ditawarkan oleh pelaku UMKM telah muncul dengan diperkenalkannya berbagai platform belanja online berbasis internet. UMKM membutuhkan rencana yang tepat untuk mempromosikan barang dan jasa mereka secara online. Pemasaran digital didefinisikan oleh American Marketing Association (AMA) sebagai "kegiatan, institusi, dan proses yang menggunakan teknologi digital untuk menciptakan, berkomunikasi, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan dan pihak berkepentingan lainnya."³.

¹ Kaur, G. (2017). The Importance of digital marketing in the tourism industry. *International Journal of Research-Granthaalayah*, 5(6), 72–77

² Saraswati, E. (n.d.). *Strategi Perencanaan dan Biaya Pemasaran yang Efektif bagi UMKM Mitra Binaan PT. Semen Indonesia*.

³ Kannan, P. K. (2017). Digital marketing: A framework, review and research agenda. *International journal of research in marketing*, 34(1), 22–45.

Komunikasi pemasaran yang benar berbasis teknologi informasi juga luput dari perhatian pelaku UMKM. Namun, ketersediaan internet berpotensi merevolusi pemasaran UMKM, termasuk perubahan, hubungan dengan konsumen, akses ke pasar baru yang lebih luas, kolaborasi dengan UMKM lain, kolaborasi produk dengan pelanggan, dan kemampuan untuk meningkatkan efisiensi internal UMKM. Hanya 8% dari 59,2 juta pelaku UMKM Indonesia, atau 3,79 juta pelaku UMKM, yang telah menggunakan platform online untuk mengiklankan produk mereka, yang disebabkan oleh ketidaktahuan mereka tentang gagasan pemasaran digital. Pada kenyataannya, ada banyak keuntungan yang bisa didapat dari menggunakan media sosial untuk menjual barang-barang UMKM. Ini menunjukkan bahwa ada peluang besar untuk pengembangan lebih lanjut dari penerapan pemasaran digital.

Untuk menjalankan digital marketing dengan baik, pelaku UMKM harus terlebih dahulu memahami konsep digital marketing secara keseluruhan. Oleh karena itu, staf UMKM dapat menerapkan pemasaran digital secara efektif dan sukses. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa strategi manajemen proyek yang sukses perlu diimplementasikan. Efektivitas iklan tidak terbatas pada pembelian barang berwujud; Sebaliknya, itu meluas ke domain psikologis dan kognitif karena pentingnya niat dan kesadaran dalam keputusan pembelian (Wibowo & Haryokusumo, 2020)⁴. Dengan begitu, dapat mengembangkan branding produk UMKM yang sudah dikenal di seluruh masyarakat. Saya akan mulai dengan menawarkan sosialisasi dan instruksi untuk pemasaran digital. Memberikan pelatihan kepada pelaku UMKM dapat membantu mereka memahami nilai pemasaran, menumbuhkan pengaruh UMKM mereka, dan mempertahankan daya saing mereka.

Dusun Gambung Pangkalan yang terletak di RW 12 berada di Desa Cisondari Kecamatan Pasir Jambu Kabupaten Bandung. Dusun Gambung Pangkalan memiliki beberapa sektor unggulan yaitu salah satunya perkebunan dan perekonomian. Dari beberapa sektor tersebut tidak luput akan masalah-masalah yang ada salah satunya sektor perekonomian dikarenakan Masyarakat disana tidak memanfaatkan karena kurang memahami perkembangan teknologi saat ini. Contohnya Masyarakat disana masih melakukan jual beli secara langsung.

Permasalahan tersebut menjadi objek perhatian kelompok KKN 153 UIN Sunan Gunung Djati Bandung Tahun 2023. Maka dari itu, kelompok 153 KKN mengadakan Seminar Digital Marketing dengan mengangkat tema "Mengoptimalkan Potensi Bisnis dengan memanfaatkan Digital Marketing". Seminar ini mengundang pembicara yang sesuai dengan bidang keahliannya yaitu Keimal Mihsan selaku Owner Keimal Otoparts.

Kegiatan ini dilakukan untuk mengedukasikan Masyarakat Dusun Gambung Pangkalan yang ingin melakukan pemasaran secara online. Adapun materi-materi yang dipaparkan adalah dasar-dasar pemasaran digital termasuk; pembuatan konten, manajemen media sosial, dan analisis kinerja online. Digital Marketing memiliki sejumlah manfaat, seperti: Target dapat dibuat berdasarkan demografi, tempat tinggal, cara hidup, dan bahkan kebiasaan. Hasil dapat diukur, misalnya, dengan jumlah pengunjung situs dan jumlah pelanggan yang melakukan pembelian online. Hasil juga dapat dipersonalisasi, komunikasi terjadi secara langsung dan dua arah, dan biaya secara signifikan lebih rendah dibandingkan dengan pemasaran tradisional.

⁴ Wibowo, B. S., & Haryokusumo, D. (2020). Capturing Opportunities in the Industrial Revolution 4.0: E-Commerce, Digital Marketing, Prestige, and Instant Online Buying. *JDM (Jurnal Dinamika Manajemen)*, 11(2), 198–206

Selain itu, karena hasilnya terlihat dengan cepat, pemasar dapat segera melakukan koreksi atau perubahan. Digital Marketing juga memiliki kekurangan, seperti mudah ditiru oleh pesaing dan disalahgunakan oleh individu yang ceroboh. ketika reaksi negatif terjadi; Teknologi seperti internet tidak digunakan oleh semua orang.

B. METODE PENGABDIAN

Metodologi yang digunakan oleh penulis yaitu menggunakan metode kualitatif, metode ini menekankan pada pengamatan hal yang terjadi dan menganalisis ke dalam isi makna dari fakta tersebut. metode kualitatif ini kami menggunakan dua pendekatan, yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah metode penelitian melalui pengamatan dan peninjauan terhadap objek secara langsung dan cermat untuk mengumpulkan dan memperoleh data beserta informasi terkait objek tersebut. Objek observasi yang dilakukan kelompok KKN 153 yakni Masyarakat yang memiliki UMKM yang belum memasarkan penjualannya secara online.

2. Sisdamas

Sisdamas, sebagai metode KKN yang kami terapkan pada tahun 2023, merupakan singkatan dari Sistem Pemberdayaan Masyarakat. Metode ini menggabungkan aspek penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dalam sebuah pendekatan yang melibatkan beberapa tahap atau siklus, termasuk refleksi sosial, pemetaan sosial, pelaksanaan program, dan evaluasi. Sisdamas adalah metode pembelajaran yang dilakukan oleh mahasiswa dengan tujuan mengintegrasikan pengetahuan mereka dalam penelitian dan pengabdian kepada masyarakat setempat. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat dalam menangani berbagai permasalahan yang ada dalam komunitas mereka. Proses ini juga bertujuan untuk mengubah tatanan masyarakat menuju kemajuan yang lebih baik, di mana pemberdayaan masyarakat itu sendiri menjadi kunci utama. Pemberdayaan ini dicapai melalui serangkaian langkah yang terdapat dalam siklus KKN Berbasis Pemberdayaan Masyarakat.

C. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan seminar ini dilaksanakan pada hari Jumat, 04 Agustus 2023 yang bertempat di Masjid Baiturrohim dusun Gambung Pangkalan, Desa Cisondari, Kecamatan Pasir Jambu, Kabupaten Bandung. Kegiatan ini berupa penyuluhan digital marketing, yang membahas terkait manfaat digital marketing. Tentunya hal itu sesuai dengan hasil temuan permasalahan yang ada selama penulis melaksanakan KKN di Desa Cisondari. Nama kegiatan ini adalah "Seminar Digital Marketing" dengan tema "Mengoptimalkan Potensi Bisnis Dengan Memanfaatkan Digital Marketing". Sasaran kegiatan penyuluhan ini adalah masyarakat umum.

Dalam mempersiapkan kegiatan ini tentunya tidaklah mudah, mulai dari pembentukan panitia, sosialisasi, sampai pada pelaksanaannya. Persiapan yang matang diperlukan untuk menyelenggarakan seminar ini, karena sebelumnya belum pernah ada seminar mengenai digital marketing. Mayoritas pekerjaan di Gambung

Pangkalan adalah berkebun, dimana berangkat kerja harus pagi sampai sore. Oleh karena itu, diperlukan penyebaran pengetahuan mengenai digital marketing.

Seminar ini dihadiri oleh tokoh-tokoh masyarakat, ibu-ibu, karang taruna, dan teman-teman kelompok KKN 151, KKN 152, dan beberapa kelompok dari desa lain. Antusiasme yang tinggi terlihat dari para peserta untuk menerima materi yang disampaikan, mulai dari pengenalan digital marketing, sampai pada bagaimana cara memanfaatkan digital marketing untuk mengembangkan usaha. Mulai dari penerimaan materi, sesi tanya jawab, hingga pembagian doorprize.

Pak Ade Dayat selaku Kepala Dusun (Kadus) Gambung Pangkalan mengatakan, saya sangat berterima kasih kepada anak-anak KKN yang telah menyelenggarakan acara yang sangat bermanfaat khususnya di RW 12. dan tentunya beliau sangat menerima kehadiran kelompok KKN 153 dan mengapresiasi program kerja yang sedang dilaksanakan. Kemudian pemateri yang ikut serta dalam membantu kegiatan ini berasal dari salah satu mahasiswa KKN di desa Banjarsari. Beliau menceritakan pengalamannya mengenai materi yang diadakan. Dengan begitu, agenda KKN 153 ini mengimplementasikan sikap yang patut dilakukan oleh mahasiswa, yaitu kerjasama.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah mengikuti beberapa kegiatan di Desa Cisondari sejak dibukanya kegiatan KKN SISDAMAS-MB, masyarakat mulai terasa antusias, terbuka dalam menyambut dan melibatkan mahasiswa dalam setiap kegiatan. Hal ini tentunya dapat tercapai karena adanya komunikasi dua arah antara pihak mahasiswa, perangkat desa, dan masyarakat setempat.

Pada perencanaan partisipatif siklus ketiga ini terdapat topik diskusi/kegiatan menarik yang akan diangkat dalam sebuah artikel, yakni kegiatan Seminar digital marketing. Digital marketing telah menjadi salah satu aspek paling penting dalam dunia bisnis saat ini. Dengan perubahan perilaku konsumen yang semakin canggih, perusahaan-perusahaan perlu terus-menerus memperbarui strategi mereka untuk tetap bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif ini. Salah satu cara untuk mengikuti perkembangan terbaru dalam digital marketing adalah melalui seminar. Dalam artikel ini, kita akan membahas pentingnya seminar digital marketing dan manfaat yang dapat diperoleh.

Seminar digital marketing adalah kesempatan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang tren dan perkembangan terbaru dalam dunia digital marketing. Pembicara yang berpengalaman dan ahli dalam bidang ini akan berbagi wawasan mereka tentang strategi-strategi baru, teknologi, dan alat-alat yang dapat membantu perusahaan Anda tetap relevan di pasar digital yang selalu berubah.

Selain pembelajaran, seminar digital marketing adalah kesempatan yang bagus untuk membangun jaringan dengan profesional lain dalam industri ini. Kita dapat bertukar ide, pengalaman, dan kontak bisnis yang berharga. Jaringan ini dapat menjadi sumber inspirasi dan dukungan saat kita mengembangkan strategi digital marketing anda sendiri.

Peningkatan Keahlian = Partisipasi dalam seminar digital marketing akan membantu kita meningkatkan keahlian dalam berbagai aspek digital marketing,

seperti SEO, media sosial, iklan online, dan analitik web. Kita akan mendapatkan wawasan yang lebih dalam tentang bagaimana mengoptimalkan kampanye digital, mengukur hasil, dan mengidentifikasi peluang baru.

Menginspirasi Kreativitas = Saat kita berada dalam lingkungan seminar yang berfokus pada digital marketing, kita akan terinspirasi oleh ide-ide kreatif dan strategi-sukses yang dibagikan oleh para ahli. Hal ini dapat membantu kita melihat masalah dari sudut pandang yang berbeda dan mengembangkan ide-ide inovatif untuk kampanye.

Menguatkan Kredibilitas = Partisipasi dalam seminar digital marketing juga dapat meningkatkan kredibilitas kita sebagai profesional digital marketing. Ini menunjukkan bahwa kita berinvestasi dalam pendidikan dan berkomitmen untuk menjadi pemimpin dalam industri ini.

Jadi, jika kita ingin tetap relevan dan sukses dalam dunia digital marketing yang terus berubah, pertimbangkan untuk menghadiri seminar digital marketing. Ini adalah investasi yang berharga untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan jaringan Anda dalam industri yang terus berkembang ini.:

Setelah menghadiri seminar digital marketing, peserta dapat mengharapkan hasil-hasil berikut:

Pemahaman yang Diperdalam: Peserta akan memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang konsep-konsep kunci dalam digital marketing. Ini termasuk pemahaman tentang bagaimana memanfaatkan media sosial, SEO, iklan online, dan analitik web untuk mencapai tujuan bisnis.

Wawasan tentang Tren Terbaru: Seminar ini memberikan wawasan tentang tren terkini dalam digital marketing. Ini termasuk penggunaan kecerdasan buatan (AI) dalam pemasaran, pengaruh konten video, dan strategi berbasis data. Peserta akan dapat menerapkan tren-tren ini dalam strategi mereka.

Peningkatan Keahlian Praktis: Peserta akan memiliki keahlian praktis yang diperbarui dalam mengelola kampanye digital. Mereka dapat menerapkan praktik terbaik yang mereka pelajari, seperti peningkatan pengoptimalan mesin pencari (SEO) atau penargetan iklan yang lebih efektif.

Jaringan Profesional yang Diperluas: Salah satu manfaat utama dari seminar ini adalah peluang untuk memperluas jaringan profesional. Peserta dapat berinteraksi dengan pembicara, peserta lain, dan mungkin mitra potensial atau klien baru.

Inspirasi Kreatif: Seminar ini akan menginspirasi peserta untuk berpikir kreatif. Mereka akan mendapatkan ide-ide baru untuk kampanye pemasaran mereka dan cara berinteraksi dengan audiens online.



Gambar 1. Potret peserta dan panitia setelah acara



Gambar 2. Potret saat berlangsungnya pemaparan materi



Gambar 3. Potret saat berlangsungnya acara seminar



Gambar 4. Potret panitia setelah acara



Gambar 5. Antusiasme audiens saat sesi tanya jawab



Gambar 6. Sesi tanya jawab



Gambar 7. Potret penyerahan sertifikat kepada pemateri



Gambar 8. Pembagian doorprize

E. PENUTUP

Seminar digital marketing adalah kesempatan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang tren dan perkembangan terbaru dalam dunia digital marketing. Pembicara yang berpengalaman dan ahli dalam bidang ini akan

berbagi wawasan mereka tentang strategi-strategi baru, teknologi, dan alat-alat yang dapat membantu kita tetap relevan di pasar digital yang selalu berubah.

Secara keseluruhan, artikel ini menyoroti pentingnya seminar digital marketing sebagai alat untuk meningkatkan pemahaman, keahlian, dan koneksi profesional dalam dunia pemasaran digital yang berubah dengan cepat. Dengan menghadiri seminar semacam itu, individu atau perusahaan dapat bersiap untuk menghadapi tantangan dan peluang di era digital.

F. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, selaku penanggung jawab KKN SISDAMAS MODERASI BERAGAMA 2023
2. Kepala LP2M Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung
3. Ibu Dyah Rahmi Astuti S.Sos, M.Si., CPR. , selaku Dosen Pembimbing Lapangan
4. Bapak Dudi Wiwaha, selaku Kepala Desa Cisondari
5. Bapak Ade Dayat, selaku Kepala Dusun 4 Gambung Pangkalan
6. Bapak Gunawan, selaku Ketua RW. 012
7. Bapak Ujang Dedi, selaku Ketua RW. 012
8. Bapak Waryudin, selaku pemilik posko sekaligus orang tua kedua kami di KKN 153
9. Seluruh lapisan masyarakat Desa Cisondari khususnya Dusun Gambung Pangkalan
10. Rekan-rekan kelompok 153 KKN SISDAMAS MODERASI BERAGAMA Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung

G. DAFTAR PUSTAKA

Bibliography

- Kannan, P. K. (2017). Digital marketing: A framework, review and research agenda. *International journal of research in marketing*, 34(1), 22–45.
- Kaur, G. (2017). The Importance of digital marketing in the tourism industry. *International Journal of Research-Granthaalayah*, 5(6), 72–77.
- Risdiana, A. (2020). Analisis Strategi Digital Marketing Produk Industri Kreatif Di Kecamatan Rajapolah, Tasikmalaya. *Aplikasia: Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*, 20 (1), 9–19.

Saraswati, E. (n.d.). *Strategi Perencanaan dan Biaya Pemasaran yang Efektif bagi UMKM Mitra Binaan PT. Semen Indonesia.*

Wibowo, B. S., & Haryokusumo, D. (2020). Capturing Opportunities in the Industrial Revolution 4.0: E-Commerce, Digital Marketing, Prestige, and Instant Online Buying. *JDM (Jurnal Dinamika Manajemen)*, 11(2), 198–206.