

## **Penyuluhan Mengenai Strategi Pemasaran yang Efektif bagi Pemula di Panti Asuhan Putri Aisyiyah Pekanbaru**

**Refni Sukmadewi<sup>1</sup>, Setiawati<sup>2</sup>**  
refni.dhewi@gmail.com<sup>1</sup>, setiawatieci@gmail.com<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>STIE Persada Bunda

---

**Abstract:** *This community service aims to introduce effective marketing strategies to novice users, namely the girls at the Putri Aisyiyah Orphanage Pekanbaru as partners. The problem faced by partners is increasing knowledge in implementing effective marketing strategies as beginners who can later become producers who succeed in creating consumer interest in a product in the business to be run. Of course, there is great hope that the business will grow. The method used is lecture and discussion (question and answer). With this method, the service team provides an explanation of effective marketing strategy materials and a few easy and practical examples they can do in developing the business they will run. In addition, the service team also provided success stories of business actors who started small businesses. Based on the results of this service activity in the form of counseling, it can be stated that this service activity was successfully carried out by enthusiastically listening to the material provided and being active in the discussion. From these results it can be seen that participants understand this material as knowledge that can be used to add to the marketing of a product from the business that will be run.*

**Keywords:** Beginner, Marketing Strategy, Knowledge

---

### **Pendahuluan**

Pemasaran menempati posisi yang strategis untuk mencapai suatu keberhasilan pada sebuah bisnis. Meskipun sebuah produk memiliki kualitas yang baik, tetapi tidak akan bisa menghasilkan keuntungan berlipat apabila tidak diiringi dengan strategi pemasaran yang jitu. Tanpa adanya strategi pemasaran yang baik, maka cukup sulit untuk mengembangkan bisnis. Terlebih, risiko kalah saing pun sangat mungkin terjadi. Sehingga, mempelajari ilmu tentang strategi pemasaran sangat penting dalam menjalankan suatu bisnis.

Strategi pemasaran merupakan tujuan dan sasaran, kebijakan, dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan dan acuan serta lokasinya, sebagai aktifitas perusahaan dalam menghadapi

perubahan lingkungan dan kompetisi dengan pesaing dari produk sejenis. Adapun omset atau volume penjualan memiliki arti penting yaitu besarnya kegiatan yang dilakukan secara efektif oleh pemasar agar mendorong pasar sasaran sebagai calon konsumen melakukan pembelian. Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik (Rasyid dalam Mariam, 2022).

Kegiatan berbisnis menjadi bagian dalam kurikulum pembelajaran bagi siswa sekolah. Dalam skop yang lebih sederhana, menyelenggarakan *market day* sudah menjadi rutinitas sekolah, dimana dalam pembelajaran tersebut siswa diajak berkesempatan mempromosikan, menjual, serta mengelola barang dagangan mereka. Agar siswa mampu menjual serta mengelola barang dagangannya maka perlu ilmu strategi pemasaran yang nantinya siswa bisa mengaplikasikannya sehingga hasil bisnis mereka bisa diterima masyarakat luas bahkan mampu menguasai pangsa pasar.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka program pengabdian masyarakat ini memfokuskan cara menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk menciptakan ketertarikan konsumen pada suatu produk bagi pemula melalui contoh yang mudah dan praktis sehingga mampu mengaplikasikan pada usaha yang akan dijalankan. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengenalkan strategi pemasaran yang efektif kepada pemakai pemula yaitu putri-putri di Panti Asuhan Putri Aisyiyah Pekanbaru sebagai mitra. Masalah yang dihadapi mitra ialah menambah pengetahuan dalam menerapkan strategi pemasaran yang efektif sebagai pemula yang nantinya bisa menjadi produsen yang berhasil menciptakan ketertarikan konsumen pada suatu produk pada usaha yang akan dijalankan. Harapan besar tentunya nanti akan berkembang usaha yang dijalankan. Metode yang digunakan adalah ceramah dan diskusi (tanya jawab). Dengan metode ini, tim pengabdian memberikan penjelasan mengenai materi strategi pemasaran yang efektif dan sedikit contoh yang mudah dan praktis mereka lakukan dalam mengembangkan usaha yang akan dijelankannya. Selain itu tim pengabdian juga memberikan kisah-kisah sukses pelaku usaha yang memulai bisnisnya kecil-kecilan.

### **Metode**

Kegiatan pengabdian ini terbagi menjadi beberapa bagian yang dilakukan selama 1 hari di Panti Asuhan Putri Aisyiyah Pekanbaru, 16 Juli 2022 dengan jumlah peserta 16 orang.. Kegiatan mencakup pembekalan ilmu tentang teori strategi pemasaran. Pada kegiatan ceramah dan diskusi ini, tim pengabdian juga memberikan penjelasan mengenai materi strategi pemasaran yang efektif dan sedikit contoh yang mudah dan praktis mereka lakukan dalam mengembangkan usaha yang akan dijalankannya. Selain itu tim pengabdian juga memberikan kisah-kisah sukses pelaku usaha yang memulai bisnisnya kecil-kecilan.

### **Pembahasan**

Dalam kegiatan pengabdian ini, peserta dapat mengetahui bagaimana memasarkan suatu produk yang dihasilkan oleh peserta pengabdian agar produk tersebut dapat dijual dipasaran. Pemberian materi menyangkut pengetahuan tentang riset barang dipasar, penggalan kebutuhan konsumen, media pemasaran yang digunakan, promosi silang suatu produk dan pemberian layanan purna jual kepada konsumen.

Setelah melewati serangkaian kegiatan penyuluhan mengenal strategi pemasaran yang efektif bagi pemula di Panti Asuhan Putri Aisyiyah Pekanbaru, dapat diamati bahwa kegiatan pengabdian ini berjalan sesuai dengan rencana yang telah disusun sebelumnya dan kegiatan juga berjalan dengan lancar. Setiap peserta menunjukkan semangatnya dalam mengikuti penyuluhan ini serta keaktifannya sebagai peserta. Para peserta aktif antusias menyimak materi - materi yang disampaikan oleh tim pengabdian masyarakat dan banyak yang bertanya dalam hal materi yang disampaikan oleh tim. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa setiap peserta memahami materi tentang strategi pemasaran yang efektif ini.

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang berbentuk penyuluhan ini, dapat disebutkan bahwa kegiatan pengabdian ini berhasil dilaksanakan dengan lancar. Hal ini sesuai dengan target yang telah ditentukan sebelumnya.

Pada sesi pertama, peserta mendapatkan penjelasan tentang teori strategi pemasaran yang efektif dengan harapan tim, peserta dapat menambah wawasan tentang bagaimana menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya beli dari suatu usaha.

Pada sesi kedua, peserta diperkenalkan tentang dunia usaha dan contoh para pengusaha sukses yang merintis usahanya dari awal dengan kerja keras, tekun dan memiliki tekad yang kuat agar tidak mudah menyerah menuju kesuksesan atas usaha yang dijalankan. Berikut foto kegiatan merupakan bukti dari berhasilnya kegiatan pengabdian ini.



Gambar 1. Foto Pemberian Materi Oleh Tim PKM



Gambar 2. Foto Bersama Tim dan Peserta PKM

## Kesimpulan

Penyuluhan mengenai strategi pemasaran yang efektif pada Panti Asuhan Putri Aisyiyah Pekanbaru merupakan kegiatan yang memberikan pengenalan dan pemahaman mengenai ilmu pemasaran khususnya tentang strategi pemasaran yang efektif sehingga para peserta nantinya yang memiliki usaha atau menghasilkan suatu produk dapat memasarkan produknya mampu meningkatkan nilai penjualannya. Pelaksanaan pengabdian dalam bentuk kegiatan penyuluhan ini berlangsung dengan lancar berkat kerjasama tim yang baik dan partisipasi aktif dari instruktur penyuluhan dalam kegiatan pengabdian ini sehingga kegiatan pengabdian berjalan sesuai dengan harapan dari tim pengabdian dan dapat memberikan manfaat bagi peserta.

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat ditarik saran untuk pengabdian ini yaitu kegiatan penyuluhan mengenai strategi pemasaran bagi remaja putri Panti

Asuhan Putri Aisyiyah perlu diadakan kegiatan lanjutan tentang bagaimana menerapkan pemasaran menggunakan media yang sering digunakan yaitu berupa media online. Dengan pertimbangan bahwa dengan strategi pemasaran yang efektif menggunakan media online diharapkan produk yang dijual dapat dikenal oleh masyarakat umum sehingga dapat meningkatkan penjualan produk .

#### **Daftar Pustaka**

- Kotler, P. Armstrong, G. (2010). Principles of Marketing. Pearson Education Inc. New Jersey.
- Sunyoto, D. (2017). Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran. Jakarta: Caps Publishing
- Tjiptono, F (2015). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi
- Mariam, S. (2022). Pengenalan Strategi Marketing Dalam Pengembangan Bisnis (UMKM Binaan Jakpreneur) Di Provinsi DKI Jakarta. Universitas Esa Unggul

