

## **Pemanfaatan Digital Marketing Sebagai Media Pemasaran Digital Untuk Mengoptimalkan Proses Bisnis Shoessimple**

Ahmad Yanuar Bahri & Indah Respati K

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Indonesia

21042010052@student.upnjatim.ac.id

### **ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu UMKM Shoessimple di Kota Surabaya, dalam memanfaatkan strategi digital marketing untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan penjualan, Shoessimple merupakan usaha berupa jasa pencuci sepatu yang sebelumnya mengandalkan pemasaran konvensional yang terbatas. Program ini meliputi pembuatan website bisnis, pengelolaan akun Google My Business, serta pengembangan media sosial melalui Facebook Fanpage dan Instagram Bisnis. Website berfungsi sebagai platform e-commerce dengan optimasi SEO untuk meningkatkan visibilitas, sedangkan akun Google My Business membantu meningkatkan aksesibilitas informasi lokal. Media sosial digunakan untuk promosi dan interaksi dengan pelanggan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam jangkauan pasar dan penjualan, dengan Shoessimple berhasil memanfaatkan platform digital untuk memperkuat kehadiran online dan mendukung pertumbuhan usaha di pasar yang kompetitif.

Kata Kunci: UMKM, Digital Marketing, Pemasaran Online, Media Sosial.

### **ABSTRACT**

This community service activity aims to assist Shoessimple MSMEs in Surabaya City, in utilizing digital marketing strategies to expand marketing reach and increase sales, Shoessimple is a business in the form of shoe washing services that previously relied on limited conventional marketing. This program includes the creation of a business website, Google My Business account management, and social media development through Facebook Fanpage and Instagram Business. The website serves as an e-commerce platform with SEO optimization to increase visibility, while the Google My Business account helps increase the accessibility of local information. Social media is used for promotion and interaction with customers. The results showed a significant increase in market reach and sales, with Shoessimple successfully utilizing digital platforms to strengthen its online presence and support business growth in a competitive market.

Keywords: UMKM, Digital Marketing, Online Marketing, Social Media.



## **PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi digital telah membawa transformasi besar dalam berbagai sektor kehidupan, termasuk bidang ekonomi dan bisnis. Salah satu sektor yang mengalami perubahan signifikan adalah pemasaran. Dalam konteks ini, digital marketing menjadi sebuah alat yang sangat penting bagi pelaku usaha, terutama bagi bisnis kecil dan menengah (UMKM), untuk memperkenalkan produk mereka secara lebih efektif dan efisien.

Digital marketing memungkinkan bisnis untuk menjangkau konsumen lebih luas, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, serta mempromosikan produk melalui berbagai platform digital seperti media sosial, e-commerce, dan website. Di era digital ini, pemasaran secara online tidak hanya dianggap sebagai opsi tambahan, tetapi sebagai kebutuhan yang esensial untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Menurut Kotler (2020), digital marketing adalah salah satu cara yang paling efektif untuk menjangkau konsumen di dunia yang serba terhubung secara digital.

Shoessimple, sebuah usaha mikro yang bergerak di bidang jasa pencuci sepatu, merupakan salah satu contoh UMKM yang memiliki potensi besar untuk berkembang lebih lanjut. Dengan menawarkan jasa cuci sepatu yang mengutamakan kecepatan dan kebersihan, Shoessimple memiliki daya tarik tersendiri bagi konsumen yang peduli terhadap gaya hidup sehat. Namun, seperti banyak UMKM lainnya, tantangan yang dihadapi oleh Shoessimple adalah keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan penjualan. Saat ini, pemasaran konvensional yang dilakukan cenderung kurang optimal karena tidak mampu menjangkau target pasar yang lebih luas. Menurut Hermawan (2019), UMKM yang

mampu mengadopsi digital marketing cenderung memiliki daya saing lebih tinggi karena mereka dapat memanfaatkan berbagai platform online untuk memperkenalkan produk secara lebih luas.

Dalam rangka mengatasi hambatan ini, penerapan strategi digital marketing menjadi solusi yang sangat relevan. Digital marketing memungkinkan usaha kecil seperti Shoessimple untuk memperluas pasar tanpa batasan geografis, memperkenalkan jasa mereka melalui konten kreatif, serta membangun interaksi yang lebih dekat dengan konsumen. Platform seperti media sosial, situs e-commerce, serta optimasi mesin pencari (SEO) dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan visibilitas produk secara online. Sebagaimana dijelaskan oleh Chaffey dan Ellis-Chadwick (2021), penggunaan strategi digital marketing yang tepat dapat meningkatkan brand awareness dan membantu bisnis bertahan di pasar yang kompetitif. Penggunaan teknologi digital yang benar juga mendukung usaha dalam mencapai keberlanjutan jangka panjang.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu Shoessimple dalam mengoptimalkan pemanfaatan digital marketing sebagai media pemasaran. Melalui program pelatihan dan pendampingan, pelaku usaha akan diberikan pengetahuan mengenai strategi pemasaran digital yang efektif, mulai dari pembuatan konten, pengelolaan media sosial, hingga penggunaan e-commerce sebagai saluran distribusi. Selain itu, kegiatan ini juga akan membahas pentingnya SEO (Search Engine Optimization) dalam meningkatkan visibilitas produk di mesin pencari, sehingga mempermudah calon konsumen menemukan jasa Shoessimple secara online.

Dengan demikian, diharapkan melalui kegiatan pengabdian ini, Shoessimple mampu mengintegrasikan strategi pemasaran digital secara efektif dalam proses bisnisnya, yang tidak

hanya akan meningkatkan penjualan, tetapi juga memperkuat posisi usaha di tengah persaingan pasar digital.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada bisnis Shoessimple ini dilakukan dengan pendampingan dan praktek langsung, yang tahapan pelaksanaan dapat didiskripsikan dalam tabel 1.

Tabel 1. Tahapan Kegiatan pengabdian

No	Tahapan	Kegiatan
1.	Tahap awal	a. Survei dan observasi lapangan. b. Wawancara dan Diskusi. c. Penentuan sasaran program
2.	Tahap Persiapan	a. Penyusunan konsep kegiatan. b. Menyiapkan keperluan kegiatan
3.	Penyusunan program hasil kesepakatan	a. Pembahasan bersama pemilik usaha b. Penyusunan jadwal kegiatan c. Penetapan indikator keberhasilan
4.	Implementasi kegiatan	a. Pembuatan media sosial, pembuatan website, dan pengelolaan e-commerce b. Pendampingan dalam penerapan strategi pemasaran digital c. Pengembangan konten digital
5.	Laporan	Penyusunan laporan

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Shoessimple adalah sebuah usaha mikro yang bergerak di bidang jasa pencuci sepatu. Jasa utama yang dihasilkan oleh Shoessimple adalah kebersihan sepatu. Bentuk jasa ini menarget segmen pasar yang peduli terhadap kebersihan dan keindahan dalam kegiatan sehari-hari. Dalam tengah tren gaya hidup yang semakin populer, Shoessimple memiliki potensi besar untuk berkembang, terutama dengan meningkatnya permintaan akan Orang yang memperhatikan kebersihan di setiap harinya.

Meskipun jasa yang ditawarkan berkualitas tinggi, salah satu tantangan utama yang dihadapi shoessimple adalah dalam hal pemasaran. Sebelumnya, pemasaran dilakukan secara konvensional dengan menggunakan jaringan lokal dan offline. Hal ini membatasi jangkauan pasar, karena produk hanya dikenal di kalangan yang terbatas. Dengan demikian, potensi pertumbuhan bisnisnya belum optimal. Selain itu, Shoessimple juga belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital yang saat ini menjadi salah satu kunci kesuksesan dalam memperluas jangkauan konsumen.

Dengan memasuki era digital, pemanfaatan strategi pemasaran online menjadi kebutuhan yang mendesak bagi bisnis seperti Shoessimple. Digital marketing menawarkan berbagai peluang untuk memperluas jangkauan pasar secara lebih luas, meningkatkan interaksi dengan konsumen, serta memperkenalkan produk kepada audiens yang lebih besar. Media sosial, e-commerce, serta website adalah platform yang dapat digunakan untuk meningkatkan visibilitas Jasa Shoessimple secara online. Selain itu, digital marketing memungkinkan pemasaran dilakukan dengan biaya yang relatif lebih

rendah dibandingkan metode pemasaran tradisional, namun dengan hasil yang lebih efektif.

Pendampingan digital marketing yang diberikan kepada pemilik usaha Shoessimple bertujuan untuk mengatasi kendala ini. Melalui pendampingan tersebut, mereka belajar bagaimana memanfaatkan platform digital untuk mempromosikan produk secara lebih efektif. Media sosial, seperti Instagram dan Facebook, dimanfaatkan sebagai saluran untuk membangun brand awareness dan berinteraksi dengan pelanggan. Selain itu, platform e-commerce juga mulai diimplementasikan untuk memperluas saluran distribusi produk secara online, sehingga pelanggan dapat dengan mudah membeli produk tanpa terbatas oleh lokasi geografis.

Pentingnya pengelolaan konten yang menarik juga menjadi fokus utama dalam kegiatan ini. Pemilik usaha Shoessimple kini memahami bagaimana membuat konten yang relevan dan mampu menarik perhatian calon konsumen, mulai dari foto produk yang menarik hingga pembuatan caption yang informatif. Konten yang menarik tidak hanya meningkatkan daya tarik produk, tetapi juga membangun interaksi yang lebih baik dengan konsumen, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan.

Secara keseluruhan, melalui penerapan strategi digital marketing yang tepat, Shoessimple diharapkan dapat meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Proses bisnis yang terintegrasi dengan pemasaran digital tidak hanya akan membantu memperluas jangkauan konsumen, tetapi juga memberikan peluang pertumbuhan yang lebih besar bagi bisnis di masa depan. Shoessimple kini berada di jalur yang tepat untuk memanfaatkan teknologi digital sebagai alat

yang dapat mengoptimalkan proses bisnis mereka, meningkatkan penjualan, dan membangun kehadiran yang kuat di dunia online.

### **Pembuatan Website Bisnis**

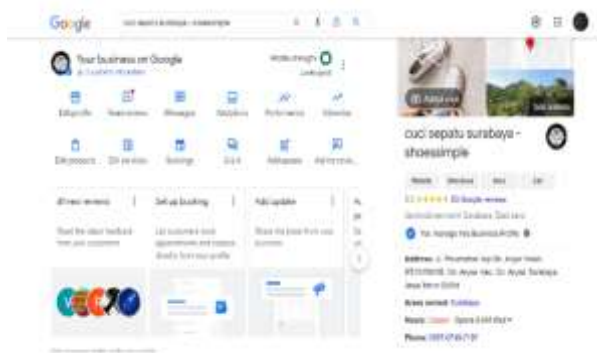
Pembuatan website bisnis untuk Shoessimple menjadi langkah penting dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkuat pemasaran digital. Website berfungsi sebagai etalase digital, menampilkan Jasa pencuci secara profesional dan memberikan informasi lengkap kepada konsumen. Dengan fitur e-commerce, pelanggan dapat melakukan order langsung secara online, meningkatkan efisiensi transaksi dan pengelolaan penjualan. Optimasi SEO diterapkan untuk meningkatkan visibilitas website di mesin pencari, membantu menarik lebih banyak pengunjung dan meningkatkan penjualan. Website juga terintegrasi dengan media sosial untuk memaksimalkan kampanye pemasaran dan mendorong interaksi konsumen. Secara keseluruhan, website ini tidak hanya mendukung strategi pemasaran Shoessimple tetapi juga membantu memperkuat brand, meningkatkan penjualan, dan menyediakan analisis data konsumen untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat.



Gambar I. Tampilan Website Bisnis

### **Membantu Dalam Pembuatan Akun Google My Bussines**

Pembuatan akun Google My Business (GMB) bagi Shoessimple merupakan langkah strategis untuk meningkatkan visibilitas online dan memperluas jangkauan pasar. Melalui GMB, usaha dapat tampil di hasil pencarian Google dan Google Maps, sehingga memudahkan konsumen menemukan informasi seperti alamat, jam operasional, dan nomor kontak. Keunggulan lain dari GMB adalah fitur ulasan pelanggan, yang membantu membangun reputasi bisnis melalui feedback positif. Akun GMB juga memberikan akses pada fitur promosi seperti Google Post, di mana Shoessimple bisa mempromosikan jasa dan penawaran terbaru. Proses pembuatan akun melibatkan pendaftaran informasi dasar dan verifikasi melalui kode yang dikirim oleh Google. Setelah aktif, profil dapat dioptimalkan dengan menambahkan foto produk, deskripsi menarik, serta memperbarui informasi secara berkala. Keuntungan jangka panjang dari GMB termasuk visibilitas yang lebih tinggi di pencarian lokal, pengelolaan data konsumen, dan peningkatan interaksi dengan pelanggan. Dengan GMB, Shoessimple dapat memperkuat branding dan meningkatkan potensi penjualan secara digital.



Gambar 2. Akun Google My Business

### **Pembuatan Sosial Media Marketing (Facebook Fanpage dan Instagram Bisnis)**

#### **Facebook Fanpage**

Facebook Fanpage berfungsi sebagai platform khusus bagi bisnis untuk berinteraksi dengan audiens secara lebih profesional. Dengan Fanpage, Shoessimple dapat memposting konten informatif dan promosi yang berkaitan dengan Jasa pencuci sepatu, seperti manfaat Kesehatan dan kebersihan, promosi diskon, atau penawaran khusus. Selain itu, Fanpage memberikan akses kepada pelanggan untuk memberikan ulasan dan berkomunikasi langsung melalui pesan. Fanpage juga memungkinkan bisnis untuk menggunakan fitur iklan berbayar, di mana Shoessimple bisa menargetkan audiens tertentu berdasarkan demografi, minat, dan perilaku. Ini sangat efektif untuk menjangkau pasar yang lebih spesifik dan meningkatkan konversi penjualan. Pengelolaan konten yang konsisten di Fanpage akan memperkuat kesadaran merek dan membangun komunitas yang loyal terhadap jasa Shoessimple.



Gambar 3. Facebook Fanpage

#### **Instagram Bisnis**

Instagram Bisnis sangat cocok untuk bisnis yang fokus pada konten visual, seperti Shoessimple yang bisa memanfaatkan tampilan menarik dari Jasa pencuci sepatunya. Dengan Instagram Bisnis, Shoessimple dapat mengunggah foto dan video berkualitas tinggi, seperti proses pembuatan teh, kemasan produk,

dan manfaatnya, yang dapat menarik perhatian pengguna. Instagram Bisnis juga dilengkapi dengan fitur belanja langsung (Instagram Shopping), di mana produk-produk Shoessimple dapat ditandai di postingan atau story, sehingga memudahkan konsumen untuk membeli langsung dari aplikasi. Selain itu, fitur analitik pada Instagram Bisnis memberikan data mengenai performa konten dan audiens, yang membantu Shoessimple dalam merencanakan strategi pemasaran yang lebih efektif.



Gambar 4. Instagram Bisnis

## KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat yang dilakukan untuk UMKM Shoessimple berhasil memberikan dampak positif dalam hal pemasaran digital. Dengan penerapan strategi digital marketing, seperti pembuatan website bisnis, akun Google My Business, dan pengelolaan media sosial melalui Facebook Fanpage dan Instagram Bisnis, Shoessimple berhasil memperluas jangkauan pasar mereka. Pembuatan website berfungsi sebagai etalase digital yang memudahkan konsumen mengakses informasi Jasa dan melakukan pembelian secara online. Optimalisasi SEO pada website juga membantu meningkatkan visibilitas bisnis di mesin pencari. Sementara itu, akun Google My Business memberikan akses pada visibilitas lokal yang lebih tinggi, memungkinkan konsumen menemukan informasi penting seperti lokasi dan jam

operasional dengan mudah. Media sosial juga menjadi alat yang efektif untuk interaksi dan promosi produk. Facebook Fanpage dan Instagram Bisnis memungkinkan Shoessimple untuk berbagi konten yang menarik dan relevan, serta memanfaatkan fitur iklan berbayar untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Melalui berbagai platform ini, Shoessimple mampu meningkatkan penjualan dan memperkuat kehadiran digitalnya secara signifikan. Secara keseluruhan, digitalisasi proses bisnis pada jasa Shoessimple telah memperkuat posisi bisnis mereka di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif, sekaligus membantu mereka memanfaatkan teknologi untuk pertumbuhan jangka panjang.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pemilik bisnis Shoessimple, yang berlokasi di Kecamatan Rungkut Kota Surabaya, atas kerja sama dan dukungannya dalam pelaksanaan kegiatan kami. Kami sangat menghargai kesempatan yang diberikan untuk belajar dan bekerja sama dengan Shoessimple dalam pengembangan pemasaran digital serta penguatan strategi bisnis yang telah memberikan wawasan dan pengalaman yang luar biasa. Keterlibatan aktif Shoessimple dalam mempromosikan produk herbal lokal yang berkualitas tinggi tidak hanya memberikan dampak positif bagi perekonomian setempat, tetapi juga memberikan inspirasi bagi kami tentang pentingnya inovasi dan dedikasi dalam menjalankan sebuah usaha. Dukungan yang diberikan sangat berarti dalam mewujudkan program ini, dan kami berharap kerjasama yang baik ini dapat terus terjalin di masa mendatang. Semoga Shoessimple terus berkembang dan menjadi inspirasi bagi UMKM lain di Kota Surabaya dan sekitarnya. Kami

sangat menghargai kehangatan, antusiasme, dan kerja keras yang ditunjukkan selama ini.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aniuranti, A., Tsani, M. H. N., & Wulandari, Y. (2021). Pelatihan penyusunan Ice Breaking untuk penguatan kompetensi calon guru. *ABSYARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(1), 85-93. <https://doi.org/10.29408/ab.v2i1.3578>
- Budaraga, I. K., & Devi, W. S. (2021). Pengabdian kepada Masyarakat Peningkatan Kualitas Usaha Keripik Talas Asyifa Oleh-oleh. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 172-180. <https://jurnal.fp.uns.ac.id/index.php/pengmas/article/view/1963>
- Mallapiang, F., Kurniati, Y., Syahrir, S., Lagu, A. M. H., & Sadarang, R. A. I. (2020). Pengelolaan sampah dengan pendekatan Asset-Based Community Development (ABCD) di wilayah pesisir Bulukumba Sulawesi Selatan. *Riau Journal of Empowerment*, 3(2), 79-86. <https://doi.org/10.31258/raje.3.2.79-86>
- Nalhadi, A., Syarifudin, S., Habibi, F., Fatah, A., & Supriyadi, S. (2020). Pemberdayaan Masyarakat dalam Pemanfaatan Limbah Rumah Tangga menjadi Pupuk Organik Cair. *Wikrama Parahita : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 43-46. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v4i1.2134>
- Oktaviana, F., Hanidian, O., Aji, B. S., & Baihaqi, I. (2020). Pelayanan Administrasi Desa Berbasis Online di Desa Paremono. *ABDIPRAJA (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 1(1), 49-56. <https://doi.org/10.31002/abdipraja.v1i1.3205>
- Palenti, C. D. (2021). Peningkatan Keterampilan Komunikasi melalui Participatory Learning Pada kegiatan Pemberdayaan Masyarakat. *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 5(1), 87-98. <https://doi.org/10.21831/diklus.v5i1.37074>
- Permana, E. P. (2021). Pengaruh Media Pembelajaran Wayang Kertas Terhadap Nilai Karakter Siswa Sekolah Dasar. *Prima Magistra: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 2(2), 190-196. <https://doi.org/10.37478/jpm.v2i2.1028>
- Wijaya, H., & Hidayat, A. (2020). Implementasi Model Pembelajaran Kooperatif Tipe STAD Untuk Meningkatkan Aktivitas dan Hasil Belajar Passing Bola Voli. *Jurnal Pendidikan Jasmani Indonesia*, 16(1), 1-11. <https://journal.uny.ac.id/index.php/jpji/article/view/29644>
- Nurhasanah, S., & Sobandi, A. (2020). Minat Belajar Sebagai Determinan Hasil Belajar Siswa. *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran*, 5(1), 50-62. <https://ejournal.upi.edu/index.php/jpmanper/article/view/22340>
- Putra, Z. F. S., & Sholeh, M. (2020). Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Android untuk Meningkatkan Partisipasi dan Hasil Belajar Siswa pada Mata Pelajaran PAI. *Edutech*, 19(1), 1-15. <https://ejournal.upi.edu/index.php/edutech/article/view/23567>
- Santoso, B., & Wulandari, D. (2020). Problematika Pembelajaran Daring di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar*, 7(2), 65-79. <http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/pendas/article/view/13098>



- Rachman, A., & Andini, D. W. (2021). Strategi Sekolah dalam Menghadapi Sistem Pembelajaran Daring pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 10(1), 1-11. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jmp/article/view/9340>
- Widiyono, A., & Irfana, S. (2021). Implementasi Merdeka Belajar melalui Kampus Mengajar Perintis di Sekolah Dasar. *Metodik Didaktik: Jurnal Pendidikan Ke-SD-an*, 16(2), 102-107. <https://ejournal.upi.edu/index.php/MetodikDidaktik/article/view/30125>
- Farida, U. (2020). Peran Orang Tua dalam Mengembangkan Religiusitas Anak. *Islamic Counseling: Jurnal Bimbingan dan Konseling Islam*, 4(1), 1-16. <https://journal.iaincurup.ac.id/index.php/JBK/article/view/1330>
- Saputra, H. D., Ismet, F., & Andrizal, A. (2020). Pengaruh Motivasi Terhadap Hasil Belajar Siswa SMK. *Invotek: Jurnal Inovasi Vokasional dan Teknologi*, 20(1), 45-52. <http://invotek.ppj.unp.ac.id/index.php/invotek/article/view/626>
- Pratama, R. A., & Pratiwi, I. M. (2020). Pembelajaran Daring dan Luring pada Masa Pandemi Covid-19. *Gagasan Pendidikan Indonesia*, 1(2), 49-59. <https://jurnal.unimed.ac.id/2012/index.php/gpi/article/view/22803>
- Nugroho, A., & Mareza, L. (2021). Peningkatan Keterampilan Menulis Karangan Narasi Melalui Model Pembelajaran Picture and Picture. *Jurnal Pendidikan Dasar Nusantara*, 6(2), 184-197. <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/pgsd/article/view/15321>
- Suryani, Y. E. (2020). Pengembangan Virtual Laboratory Sebagai Media Pembelajaran Biologi. *Jurnal Inovasi Pendidikan IPA*, 6(1), 39-47. <https://journal.uny.ac.id/index.php/jipi/article/view/29601>
- Wahyuni, S., & Reswita, R. (2020). Pemahaman Guru mengenai Pendidikan Sosial Finansial pada Anak Usia Dini menggunakan Media Loose Parts. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 4(2), 962-971. <https://obsesi.or.id/index.php/obsesi/article/view/493>
- Zulherman, Z., Amirullah, G., & Purnomo, A. (2021). Development of Android-based Millennial Mathematics Learning Media for Junior High School Students. *JTP- Jurnal Teknologi Pendidikan*, 23(1), 89-100. <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jtp/article/view/17835>