



OPTIMALISASI DIGITAL MARKETING GUNA MENINGKATKAN KINERJA PEMASARAN PADA LPK HARUKI NIHONGO GAKKOU DI KELURAHAN CETAN KECAMATAN CEPER, KABUPATEN KLATEN

Jati Nugroho, Andi Setiawan, Alya Hasna Fauziyyah, Azizah, Bagus Yuniarto Wibowo, M. Nahar, Rif'ah Dwi Astuti, Slamet, Saptianing, Dika Vivi Widyanti, Noor Suroija, Isnaini Nurkhayati, Harly Nur Zamzam, Martha Velia Andini, Sri Wahyuni

Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang

Kata kunci:

Pemasaran, Digital Marketing, Penggunaan teknologi, Bisnis online, Video marketing

Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Unggulan Program Studi ini bertujuan meningkatkan kapasitas pemasaran digital pada Lembaga Pelatihan dan Kompetensi (LPK) Haruki Nihongo Gakkou di Kelurahan Cetan, Kecamatan Ceper, Kabupaten Klaten. Permasalahan yang dihadapi meliputi belum optimalnya kemampuan staf dalam memanfaatkan teknologi digital serta masih terbatasnya inovasi dan kreativitas dalam memasarkan jasa pelatihan. Metode pelaksanaan dilakukan melalui sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan mengenai strategi digital marketing, pemanfaatan media sosial, pembuatan konten promosi, pengelolaan akun YouTube, serta optimalisasi promosi berbayar pada platform digital. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam mengelola media pemasaran digital, menghasilkan konten promosi yang lebih menarik, serta memperluas jangkauan promosi hingga di luar daerah. Penerapan strategi digital marketing juga meningkatkan kesiapan LPK dalam memanfaatkan teknologi sebagai sarana pemasaran yang lebih efektif dan efisien. Kegiatan ini memberikan kontribusi terhadap penguatan daya saing lembaga melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan optimalisasi pemasaran digital, sehingga berpotensi mendukung peningkatan jumlah peserta pelatihan, pendapatan, serta keberlanjutan usaha.

Corresponding Author:

Jati Nugroho

Jurusan Administrasi Bisnis, Jl. Prof. H. Soedarto, S.H., Tembalang, Semarang, Jawa Tengah 50275.

E-mail: jatinugroho@polines.ac.id

PENDAHULUAN

Penggunaan teknologi yang sesuai memiliki korelasi yang kuat dengan pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) pada era industri 4.0. implementasi teknologi pemasaran daring melalui digital marketing memungkinkan jangkauan pasar yang lebih ekstensif dibanding metode pemasaran tradisional,

menjadikannya opsi yang relevan dalam peningkatan Lembaga Pelatihan dan Kompetensi, di Kelurahan Cetan. Selain efektifitas biaya, penerapan teknologi digital marketing tidak perlu keahlian teknis mendalam pada tahap awal pemakaian, mengingat media sosial secara efektif dapat menjangkau konsumen secara langsung. Keterbatasan pemahaman Lembaga Pelatihan dan Kompetensi di Kelurahan Cetan, Kecamatan Ceper, Kab. Klaten didalam penerapan pemasaran menggunakan media digital marketing untuk ekspansi dan pengembangan usaha menjadi motivasi bagi tim pengabdian kepada masyarakat untuk menyelenggarakan sosialisasi, pelatihan dan memberi dampingan dalam mengadopsi teknologi pemasaran berbasis digital. Kegiatan pengabdian yang diselenggarakan ini memiliki tujuan untuk mengidentifikasi dan memnawarkan solusi atas tantangan dalam pemasaran dan pengembangan bisnis yang dihadapi LPK tersebut, hal ini diharapkan dapat berkontribusi untuk peningkatan penghasilan audiens sasaran.

Berdasarkan observasi awal dan identifikasi masalah terhadap Lembaga Pelatihan dan Kompetensi di Kelurahan Cetan, Kecamatan Ceper, Kab. Klaten, perumusan masalah mencakup beberapa aspek:

a. Terdapat kesulitan dalam mengadopsi teknologi pemasaran daring melalui YouTube, Instagram, Website, dll

b. Terdapat Kendala pada sisi produksi dan peralatan pendukung konten digital marketing

1. Kuantitas dan kualitas konten yang di publish masih rendah
2. Metode hasil penjualan pada pemasaran masih mengandalkan sarana konvensional dan belum optimal dalam pemanfaatan teknologi.

c. Kendala pada bidang Manajemen

1. Bisnis mereka juga belum didukung manajemen yang memadai
2. Pengetahuan yang terbatas dalam pengelolaan, dan pengembangan bisnis.
3. Metode pemasaran yang masih bersifat konvensional tanpa mengadopsi kreatifitas dalam memasarkan produk.
4. Keterbatasan infrastruktur atau sumber daya yang memadai.
5. Rendahnya pemahaman pendedidatn video

d. Masalah di bidang individu

Belum terbangunnya masyarakat dengan tingkat kepercayaan tinggi terhadap iklan daring pada sumber daya manusia. Lembaga Pelatihan dan Kompetensi. Hal ini dipicu oleh maraknya kasus penipuan dalam periklanan media social. Isu keamanan pada data pribadi menjadi fakto yang menghambat lembaga enggan melakukan perluasan kegiatan pemasaran ke ranah digital atau digital marketing.

Untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh Lembaga Pelatihan dan Kompetensi di Kelurahan Cetan, Kec Ceper, Kab. Klaten, diperlukan strategi yang efektif. Penerapan strategi itu dihapkan dapat menunjang pertumbuhan lembaga selaras dengan sasaran yang ditetapkan untuk program pengabdian ini. Dari identifikasi tantangan yang ada, tim pengabdian masyarakat telah merumuskan serangkaian gagasan guna menyelesaikan problem yang dialami oleh mitra. Gagasan solusi tersebut meliputi:

1. Peningkatan pemahaman mengenai signifikansi pengetahuan terbaru mengenai revolusi dalam bisnis pasca-digitalisasi melalui digital marketing untuk memperluas jangkuan area pasar.
2. Pengembang ide inovatif dengan memanfaatkan platform daring, pengarahan pembuatan YouTube dan akun media social lainnya, serta asistensi dalam implementasi iklan diranah digital marketing.
3. Pelaksanaan sosialisasi, workshop dan bimbingan terkait pembuatan Akun Bisnis pada platfom digital marketing agar lembaga mampu memperluas penetrasi pasar secara daring.
4. Mengembangkan metode perolehan ide inovatif yang hemat biaya dari platfom media social untuk mengoptimalkan pendapatan.
5. Menekankan kepada pelaku bisnis mengenai krusialnya digital marketing dalam lanskap industri 4.0
6. Memperkaya kapabilitas dalam pemanfatan media social guna menstimulus daya cipta dan inovasi lembaga.
7. Implementasi teknologi digital marketing yang efisien oleh LPK Haruki, menggunakan digital marketing; YouTube, Instagram dan lainnya

8. Perluasan jangkauan pasar, peningkatan omset, pengembangan bisnis, serta optimalisasi margin laba bagi lembaga Pelatihan dan Kompetensi di Kelurahan Cetan, Kecamatan Ceper, Kab. Klaten.
9. Lembaga dapat mengoptimalkan pemanfaatan media sosial untuk ekspansi bisnis.
10. Menambah pengetahuan dan perspektif para mitra agar lebih adaptif dan inventif dalam pengelolaan bisnis.
11. Memberi dorongan agar Lembaga Pelatihan dan Kompetensi di Kelurahan Cetan, Kecamatan Ceper, Kab. Klaten memiliki kapasitas untuk membuat peluang kerja dikomunitas sekitar.
12. Memberi dorongan Lembaga Pelatihan dan Kompetensi di Kelurahan Cetan, Kecamatan Ceper, Kab. Klaten dapat bersaing dengan lembaga lainnya

Beberapa sasaran hasil yang diharapkan dalam rangka memberikan dukungan pada usulan kegiatan untuk mengatasi persoalan mitra:

1. Optimalisasi digital marketing yang efektif oleh Mitra, menggunakan media youtube, Website, Instagram, dan media online lainnya
2. Perluasan area pemasaran, volume penjualan, ekspansi usaha serta laba LPK haruki nihongo gakkou di kelurahan cetan kecamatan ceper, kabupaten klaten.
3. Mitra dapat mengoptimalkan digital marketing untuk peningkatan bisnis.
4. Menambah pemahaman dan perspektif mitra sehingga mereka dapat menjalankan usaha dengan lebih kreatif.
5. beri dorongan agar LPK haruki nihongo gakkou mampu menciptakan dan menyerap banyak lapangan kerja untuk mengurangi angka pengangguran.

METODE

Setelah memahami kerangka masalah dan solusi dalam konsep pengabdian sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya metode pelaksanaan kegiatan serta tampaknya adalah sebagai berikut:

1. Metode Kegiatan

Metode atau pendekatan yang akan diterapkan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah: optimalisasi digital marketing guna meningkatkan kinerja pemasaran pada Lpk haruki nihongo gakkou di kelurahan cetan kecamatan ceper, kabupaten klaten. Setelah pelatihan dan pendampingan diharapkan layanan dari LPK haruki nihongo gakkou semakin meraih reputasi di Provinsi Jawa Tengah dan wilayah sekitarnya, dengan penawaran layanan yang semakin kreatif, keterbaruan dan berkualitas. Pengajaran ini disampaikan oleh para Dosen Politeknik Negeri Semarang (Polines) dari Jurusan Administrasi Bisnis yang merupakan pakar di bidangnya, selain itu peserta juga didampingi oleh mahasiswa yang membantu dalam pembuatan dan pengelolaan akun bisnis serta youtube.

2. Dampak kegiatan

Dampak dari kegiatan pengabdian ini meliputi:

1. Penciptaan dampak kewilayahan melalui kegiatan pengabdian ini semakin dikenalnya LPK nihonggo gakkou di kawasan Jawa Tengah dan sekitarnya.
2. Pemberian nilai tambah dalam pemasaran LPK nihonggo gakkou, adalah meningkatnya kualitas layanan pendidikan sehingga menjadi layanan pelatihan ke Jepang yang kreatif, unik, keterbaruan dan khas. pengambilan tenaga kerja pada masyarakat sekitar dan warga Jawa Tengah dan penumbuhan jiwa untuk bekerja di luar negeri khususnya negara Jepang bagi penduduk guna pemanfaatan waktu luang yang produktif apabila mengikuti kegiatan pelatihan di LPK serta bisa diberangkatkan ke Jepang.
3. Penciptaan dampak kewilayahan melalui kegiatan P3M Polines, sehingga semakin meningkatkan pengenalan Lembaga dan Unit P3M Polines di Kabupaten Klaten, Jateng serta sekitarnya.

HASIL KEGIATAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang bertemakan: “Optimalisasi digital marketing guna meningkatkan kinerja pemasaran pada lpk haruki nihongo gakkou di kelurahan cetan kecamatan ceper, kabupaten klaten”, telah tersenggara secara efektif dan tanpa hambatan. Ketersediaan sarana prasarana yang disediakan turut mendukung kelancaran kegiatan. materi yang disampaikan mencakup; pengenalan dasar dan mekanisme youtube, penjelasan mengenai persyaratan serta resiko yang terkait dengan penjualan menggunakan platform youtube, pelatihan penulisan naskah pemasaran (*copywriting*), praktik pembuatan sebuah akun bisnis, serta manajemen pengelolaan dan pemasaran, selain itu peserta dibekali dengan strategi untuk meningkatkan keberanian dan kreatifitas dalam keterbaruan dan pembuatan video konten. Kegiatan pengabdian ini merupakan buah dari kolaborasi LPK haruki nihonggo gakkou.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilaksanakan pada Senin, 25 Agustus 2025, jam 10.00 WIB s/d 14.00 WIB, di Jalan Pedan-Ceper RT02/RW05 Kelurahan Cetan, Kecamatan Ceper, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah. Acara dibuka dan sambutan dilakukan oleh: Ketua Tim Pengabdian Jati Nugroho, S.E., MM, dan Ketua LPK haruki Nihonggo Gakkou; Bapak Andi Yuono Saputro. Peserta Pengabdian dihadiri oleh 7 orang peserta dari LPK haruki nihonggo gakkou, tiap terdiri dari 2 orang pengelola LPK dan 30 orang siswa dari LPK sehingga total peserta sejumlah 32 orang.



Gambar 1. Pendampingan pada mitra



Gambar 2 Foto dengan pimpinan mitra

SIMPULAN

Kesimpulan Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah dilaksanakan, sebagai berikut:

1. Partisipasi dalam Pengabdian ini terdiri dari 2 orang pengelola LPK dan 5 orang siswa dari LPK , dengan total peserta sejumlah 15 dosen dan 4 mahasiswa.
2. Materi yang disampaikan mencakup: Pelatihan dan praktik pembuatan youtube guna memperluas potensi pasar dan meningkatkan pendapatan dari LPK haruki nihonggo gakkou.
3. Kegiatan ini berhasil dilaksanakan dengan lancar dan baik
4. Bantuan Peralatan yang diberikan meliputi:
 - a. 10 buah voucher internet
 - b. 1 unit smartphone

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Evasari, A.D., Utomo, Y.B. and Ambarwati, D. (2019) “Pelatihan Dan Pemanfaatan digital marketing sebagai media Pemasaran produk UMKM di Desa tales kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri,” *Cendekia : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), pp. 75–84. Available at: <https://doi.org/10.32503/cendekia.v1i2.60>
- [2] Harto, B, Komalasari, R. (2020). Optimalisasi Platform Online Internet Marketing Untuk SME Little Rose Bandung. *Empowerment in the Community*, 1(1), 1-6. doi: <http://dx.doi.org/10.31543/ecj.v1i1.357.g38>
- [3] Hermawan. I., Inayah, Suharmanto, Khakim L., Nugroho, J., & Adah, N.N. (2022) The role of Entrepreneurial Orientation, Organizational Culture and Technology Resources in Encouraging Supply Chain Management.
- [4] Hermawan. I., Inayah, Suharmanto, Khakim L., Nugroho, J., & Andriani, D. (2020) Relational Capital dan IT Employeeed Capabilty Dalam Mendorong Peran Organizational Learning Serta Dampaknya pada Business Performance.
- [5] Inayah, I., Nugroho, J., Hermawan, I., Indrasari, F., Setyadi, D. (2022) PENERAPAN MANAJEMEN SANITASI HIGIENIS SERTA PRODUKSI BERSIH PADA BUDIDAYA IKAN SKALA RUMAHAN DI ERA PANDEMI COVID-19 VOL 4, NO 1, Prosiding Seminar Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Available at: <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/Sentrikom/article/view/3419>

- [6] Komalasari, R. (2020). Manfaat Teknologi Informasi dan Komunikasi di Masa Pandemi Covid 19. *TEMATIK - Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 7(1), 38–50. Rahayu, R., Day, J. (2017)
- [7] Nurkhayati, I., Azizah, A., Winarto, W., Nugroho, J. (2023) ‘PENGOLAHAN LIMBAH TERNAK SAPI MENJADI PUPUK BOKASHI DI KECAMATAN GETASAN, KABUPATEN SEMARANG, Available at: <https://jurnal.polines.ac.id/index.php/Sentrikom/article/viewFile/4501/108589>.
- [8] Nurkhayati, I., E Sulistiyani, P Haribowo, A Suratno, S Marhaeni., Nugroho, J. (2022) ‘Penerapan Iptek dan Peningkatan Kualitas Produk Aneka Kerupuk dan Keripik di Desa Meteseh, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang’, *DIKEMAS*, 6(1), pp. 38–43. doi:<https://doi.org/10.32486/dikemas.v6i1.251>.
- [9] Nurkhayati, I., Winarto, W., Jumi, J., Haribowo, P., Suratno, A., Marhaeni, S., Sulistiyani, E., & Nugroho, J. (2023). *Penerapan IPTEK dan peningkatan kualitas produk UMKM aneka kerupuk dan keripik di Desa Mangunharjo, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang*. *JANAKA : Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, 4(1).
- [10] Trulline, P. (2021) “Pemasaran produk UMKM melalui media sosial Dan youtube,” *Jurnal Manajemen Komunikasi*, 5(2), p. 259. Available at: <https://doi.org/10.24198/jmk.v5i2.32746>.