



Received : February 08, 2021

Accepted : February 12, 2021

Published : March 03, 2021

Conference on Community Engagement Project

<https://journal.uib.ac.id/index.php/concept>

## Penerapan Bauran Pemasaran Pada Ud Uni Timber

**Suryani**

Universitas Internasional Batam

Email korespondensi: 1741052.suryani@uib.edu

### Abstrak

Pemilik usaha telah mengelola bisnis penjualan kayu sejak tahun 2001. Dengan menjalankan bisnis yang sudah bertahun-tahun pemilik mempunyai pengalaman yang cukup banyak mengenai teknik melakukan pemasaran produk. Seiring atas kemajuan ilmu dan perubahan teknologi, banyak metode yang bisa digunakan oleh pemilik toko untuk membantu menaikkan usaha. Namun, pemilik usaha Uni Timber masih bertahan dengan metode penjualan yang lama, keadaan ini menimbulkan usaha yang dirintis oleh pemilik mengalami kalah dalam bersaing.

Metode yang digunakan adalah merancang program promosi. Bauran promosi yang di terapkan yaitu dengan pelaksanaan iklan, penjualan perorangan dan promosi penjualan.

Hasil dari implementasi bauran pemasaran oleh penulis pada UD Uni Timber adalah seperti membuat akun instagram, penjualan perorangan dan pemberian diskon untuk pelanggan UD Uni Timber.

### Abstract

*The business owner has been managing a selling wood business since 2001. By running a business for years, the owner has a lot of experience in the techniques of marketing products. As science advances and technology changes, there are many methods that shop owners can use to help increase their business. However, the owner of the UD Uni Timber still persisted with the old sales method, this situation caused the business that was started by the owner to lose in competition.*

*The method used is designing a promotional program. The promotional mix that is applied is the implementation of advertisements, individual sales, and sales promotions.*

*The results of the author's implementation of the marketing mix at UD Uni Timber are creating Instagram account, personal selling and giving discounts for UD Uni Timber Customers.*

*Keywords: UD Uni Timber, Promotion Mix, Marketing*

### Pendahuluan

(1) Dengan berkembangnya jaman dan teknologi, proses jual beli barang tidak hanya dilakukan secara offline namun bisa

dilakukan secara online. Media sosial kini telah dipakai oleh pengusaha dalam memasarkan produk mereka. Hal ini menyebabkan UMKM penjual

kayu dikota Batam kalah bersaing dalam memasarkan produk mereka yang masih memakai strategi pemasaran yang lama, salah satu UMKM menjual kayu yang mengalami hal serupa adalah UD Uni Timber. UD Uni Timber merupakan UMKM yang menjual kayu yang telah berdiri sejak 27 September 2001. UD Uni Timber dengan lima karyawan yang terletak di Komp. Limindo Trade Centre, Batam. Toko Uni Timber sudah beroperasi selama 19 tahun tapi belum beralih ke penjualan secara online. Sistem promosi yang digunakan saat ini adalah hanya menggunakan *wom* (*word of mouth*) untuk menarik pelanggan, hal ini kurang sesuai dengan kemajuan zaman. Strategi yang diterapkan pada UD Uni Timber ini masih bersifat konvensional, saat ini UD Uni Timber belum menerapkan penjualan secara online yang mengakibatkan tokonya tidak dapat bersaing dengan pesaing lainnya, untuk mengatasi hal ini maka diperlukan memasarkan produknya secara online. Disini saya akan menggunakan promosi untuk menawarkan produk yaitu kayu dengan kebutuhan pelanggan. Promosi yang mereka buat kurang menarik sehingga UD Uni Timber kehilangan kesempatan dalam mendapatkan profit lebih yang lebih banyak dari biasanya. Dalam kesempatan ini saya akan membantu memasarkan kayu tersebut ke dalam media social seperti instagram, untuk mengurangi masalah dalam bisnis yang dijalankan pada Toko Uni Timber. Mengenai judul dari PKM ini, yaitu **Penerapan bauran Pemasaran pada Toko Uni Timber.**

- (2) Upaya yang pernah dilakukan oleh toko Uni Timber adalah bantuan dari teman-teman sekitar yang membantu promosi atau memasarkan produknya. Usaha ini tidak membantu UD Uni Timber dalam memperkenalkan produknya secara luas. Dengan mengurangi resiko yang terjadi penulis bertujuan untuk memasarkan produk UD Uni Timber dengan melakukan pembuatan akun *instagram* dalam status *business account* dan memberikan promosi yang menarik dan juga membuat katalog produk untuk menarik perhatian pelanggan dan mempermudah pelanggan untuk mencari kayu
- (3) Tujuan proyek dalam melaksanakan kegiatan PKM di UD Uni Timber adalah untuk melakukan penerapan system bauran promosi bagi UD Uni Timber. Dengan dijalankan proyek ini akan meningkatkan tingkat kesadaran pelanggan dan juga tingkat pemasaran UD Uni Timber. Kenaikan yang diharapkan setelah dilakukan sistem bauran promosi adalah sebesar 10%.

### Masalah

- (1) Masalah yang dihadapi oleh UD Uni Timber adalah belum beralih ke penjualan secara online, mengakibatkan produk yang seharusnya bisa bersaing dipasar dikalahkan oleh pesaing dan promosi yang dilakukan kurang menarik dalam memasarkan produknya.
- (2) Dengan UD Uni Timber yang masih berjualan offline, penulis mencoba untuk

memasarkan produknya secara online, yaitu dengan membuat akun *instagram* dengan status *business account* guna untuk memperkenalkan kayu dari toko Uni Timber dipasarkan secara luas. Promosi penjualan kurang menarik, dalam kesempatan ini saya mencoba melakukan promosi dengan potongan harga pada pembelian kayu, dengan syarat membeli 1ton kayu bisa mendapatkan diskon sebesar 2%.

### Metode

Pada kegiatan PkM ada beberapa bagian yang digunakan untuk menggabungkan data membentuk informasi, antara lain:

- a. Observasi: Proses pertama yang harus dilakukan untuk mengetahui kondisi perusahaan. Penulis melakukan pengamatan yang dihadapi oleh perusahaan.
- b. Wawancara: Penulis melangsungkan wawancara terhadap pemilik UD Uni Timber untuk mendapatkan informasi seperti: latar belakang, pemasaran yang pernah dilakukan, aktivitas operasional dan masalah yang sedang dihadapi oleh perusahaan.
- c. Pelatihan: Penulis menyampaikan mengenai strategi pemasaran tentang media social, tujuan ini untuk memastikan bahwa karyawan perusahaan bisa memahami penggunaan akun social media. Kemudian memberikan katalog produk untuk diberikan kepada customer dan

juga untuk mempermudah salesman menawarkan produk. Pelatihan ini dilakukan supaya strategi yang diberikan bisa berjalan dengan lancar.

- (2) Kegiatan PkM ini dilaksanakan di UD Uni Timber terletak pada Komplek limindo trade centre. Jam operasional UD Uni Timber pukul 08:00-17:00 WIB. Kegiatan PKM di UD Uni Timber ini berlangsung dari bulan Oktober 2020 hingga bulan Desember 2020.

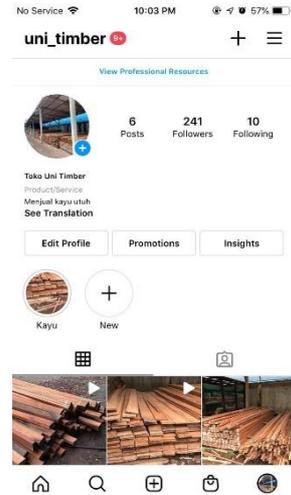
### Pembahasan

Menjelaskan dan menguraikan tentang:

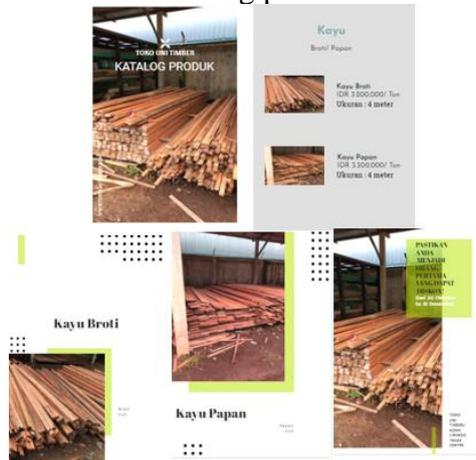
- (1) Tahap pertama

Penulis melakukan survei dan memahami masalah pada perusahaan dan melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan langsung, sejak bulan September 2020. Setelah itu penulis menyusun proyek proposal dan membuat pelatihan mengenai bauran pemasaran. Selanjutnya pelaksanaan PKM ini mulai dari 1 Oktober hingga 31 Desember 2020. Penulis menjelaskan tentang gambaran umum tentang bauran pemasaran seperti memberikan diskon, membuat promosi serta membuat akun social media kepada karyawan perusahaan yaitu dengan salesman langsung sebanyak 1orang. Penulis akan menjelaskan katalog produk yang dibuat dan katalog tersebut untuk diberikan kepada pelanggan untuk mempermudah pencarian produk. Hal ini dipastikan bahwa karyawan perusahaan bisa menjalankan dan memahami pelatihan yang diberikan sehingga bisa kelola sendiri.

- (2) Luaran yang dicapai pada PkM ini adalah: memberikan diskon kepada customer dalam pembelian kayu 1ton dapat potongan 2%. Kemudian pembuatan akun *Instagram* dengan status *business account*.



#### Pembuatan katalog produk



- (3) Keunggulan dari strategi ini adalah pemasaran melalui social media dimana zaman teknologi internet berkembang. Penggunaan media social memberikan keuntungan kepada perusahaan dalam memperkenalkan produk mereka lebih luas dan juga bisa bersaing dengan yang lain. Strategi yang dirancang bisa meningkatkan pemasaran secara digital.

#### Simpulan

- (1) Berdasarkan kegiatan PkM, bisa dilihat dari peningkatan penjualan dengan penerapan bauran promosi oleh penulis. Bauran promosi seperti membuat katalog, pembuatan akun *instagram* dan diskon yang diberikan kepada pelanggan. Penerapan ini meningkatkan penjualan pada perusahaan.

- (2) Manfaat bagi perusahaan yaitu pembentukan laporan ini semoga bisa meningkatkan penjualan pada perusahaan dan diharapkan UD Uni Timber bisa memajukan daya saing, terutama pada bagian pemasaran produk.

Bagi penulis:

Pembuatan laporan diharapkan bisa meringankan dalam hal menambah wawasan kepada penulis mengenai bauran pemasaran dan menambah kinerja penulis dalam melaksanakan PKM.

- (3) Untuk mahasiswa yang ingin menjalankan aktivitas PkM di UD Uni Timber, penulis merekomendasi untuk melanjutkan strategi pemasaran.

- (3) Penulis mengucapkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena pemberian Nya penulis bisa mengerjakan kegiatan PkM . Tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang sudah mendukung dalam menyelesaikan kegiatan PkM ini, dan pihak UD Uni Timber yang sudah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan aktivitas PkM.

**Daftar Pustaka**

Rangaswamy, A., Moch, N., Felten, C., van Bruggen, G., Wieringa, J. E., & Wirtz, J. (2020). The Role of Marketing in Digital Business Platforms. *Journal of Interactive Marketing*, 51, 72–

90.

<https://doi.org/10.1016/j.intmar.2020.04.006>

Riau, E. P. (2018). *Ekspor dan Impor Provinsi Riau Perkembangan*. 30, 1–11.