

TINGKATKAN OMSET DENGAN FACEBOOK ADS

Mizan Asnawi*, Dwi Widiarsih, Neng Murialti, Ranti Darwin,
Muhammad Hidayat, M.Fikry Hadi

Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

*Email: wongdeso80@gmail.com

Abstrak

Dunia usaha tidak terlepas dari perkembangan kemajuan teknologi. Salah satu upaya dalam meningkatkan omset usaha adalah dengan memanfaatkan media komunikasi salah satunya adalah media sosial. Media sosial yang sering digunakan adalah Facebook yang kini telah lengkap dengan sistem Facebook Ads (Facebook Advertising). Facebook Advertising atau Facebook Ads merupakan sebuah sistem yang dibuat oleh Facebook agar para user dapat membuat sebuah iklan yang diinginkan sesuai dengan tujuan dan target market yang diinginkan. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan tentang kiat meningkatkan omset dengan cara pemanfaatan Facebook Ads yang dilakukan dengan metode ceramah, diskusi dan sharing experience bersama peserta yang merupakan pengusaha muda Kota Pekanbaru. Facebook Ads ini dapat menjadi suatu inspirasi bagi para pengusaha untuk mendorong kreativitas mereka dalam usaha memacu penjualan produk mereka. Semakin meluasnya jejaring sosial yang dibentuk oleh sistem Facebook Ads akan memperkenalkan produk mereka kepada konsumen secara lebih luas dan ini tentunya akan dapat meningkatkan omset dari usaha yang digeluti oleh pengusaha,

Kata kunci: Promosi, Facebook Ads, Omset, Pengusaha Muda.

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha dewasa ini semakin melaju dengan pesatnya. Berbagai jenis peluang usaha kian menjadi sumber penghasilan yang menggiurkan bagi para wirausaha. Para pelaku dunia usaha memiliki target untuk berusaha memajukan usaha yang ditekuninya. Mengembangkan usaha kecil agar menjadi besar itu bukan perkara yang mudah. Peralunya, untuk melakukan hal tersebut, seorang pengusaha haruslah berusaha dengan sangat keras. Bahkan terkadang mereka rela meninggalkan urusan pribadi demi perkembangan bisnis mereka. Ingat, kunci sukses seorang pengusaha adalah kerja keras, cerdas, dan pantang menyerah.

Begitu pun dengan pengusaha yang menjalan bisnis kecil. Mereka pun harus berjuang dan menerapkan

kiat-kiat khusus agar usahanya berhasil dan besar. Kiat atau tips tersebut tidak serta merta diterapkan begitu saja. Akan tetapi, harus dipelajari dan dipahami sebelum benar-benar diterapkan. Tujuannya agar sang pengusaha paham dan mengerti tujuan dan fungsi dari kiat dan tips mengembangkan usaha kecil itu sendiri.

Salah satu kiat dari pengusaha dalam memajukan usahanya adalah dengan memanfaatkan berbagai macam kemajuan teknologi salah satunya adalah media sosial. Berbagai macam jenis media sosial yang sering digunakan seperti instagram, facebook, path dan media online lainnya. Media sosial ini sangat memberikan manfaat yang besar bagi dunia usaha dalam upaya peningkatan penjualannya. Patut bersyukur karena telah ada sosial media bernama Facebook yang

banyak digandrungi para onliner di seluruh penjuru dunia. Secara tidak langsung keberadaan Facebook ini sebagai penjaring para onliner dan didatabasekan lalu dikelompokkan melalui berbagai faktor yang ada, seperti gender, umur, hobi, dll. Salah satu sistem media sosial yang sering digunakan adalah Facebook Ads (Facebook Advertising).

Penelitian yang dilakukan oleh [7] Kemampuan interaktif pada media online facebook ini mampu memberikan feedback secara langsung sehingga tercipta komunikasi antar pribadi. Para pengguna yang giat melakukan promosi produk atau jasa memanfaatkan kepopuleran facebook untuk dijadikan sales yang handal.

Bagian dari sosial media facebook yang dikembangkan baru-baru ini disebut dengan Facebook Ads (Facebook Advertising). Facebook Advertising atau Facebook Ads merupakan sebuah sistem yang dibuat oleh Facebook agar para user dapat membuat sebuah iklan yang diinginkan sesuai dengan tujuan dan target market yang diinginkan.

Layanan Iklan milik Facebook ini tentunya dapat sebagai jembatan bagi para advertiser (pelaku usaha) untuk dapat memasarkan produk bisnisnya melalui jejaring facebook. Dengan banyaknya member Facebook dari berbagai kalangan ini, diharapkan mampu meningkatkan omset penjualan hingga berlipat-lipat.

Sebuah keuntungan tersendiri bagi para advertiser yang akan beriklan di Facebook menggunakan layanan FB Ads ini yaitu dapat menargetkan audience sesuai dengan target yang ingin dibidik. Misalnya ingin membidik Audience dengan gender Wanita, Umur 17-30th, Hobi Berenang. Maka dengan mudah

advertiser dapat mengaturnya melalui Ads Manager Facebook Ads. Biaya yang dibutuhkan untuk beriklan di Facebook tidaklah mahal dan tidaklah murah, karena biaya tergantung dari berapa budget yang kita miliki. Dengan beriklan di Facebook, maka akan lebih mudah dalam memasarkan produknya apalagi di Facebook Ads memiliki berbagai layanan jenis iklan yang dapat dioptimalkan sesuai dengan tujuan iklan.

Rumusan Masalah

Bagaimana kiat meningkatkan omset dengan Facebook Ads (Facebook Advertising)

Tujuan

Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah : memberikan pengetahuan tentang kiat meningkatkan omset dengan Facebook Ads (Facebook Advertising).

Manfaat

Dengan dilaksanakannya pengabdian masyarakat ini maka diharapkan para wirausaha muda memiliki pengetahuan tentang kiat meningkatkan omset dengan pemanfaatan Facebook Ads (Facebook Advertising) untuk kemajuan usaha mereka agar mampu bertahan dalam menghadapi persaingan dunia usaha dimasa yang akan datang.

METODE PENGABDIAN

Pengabdian ini dilaksanakan di Studio Riau, Jl. Pembangunan Kecamatan Sukajadi, Kota Pekanbaru. Pelaksanaan ini melibatkan beberapa pihak, diantaranya para pengusaha muda dari berbagai jenis usaha Kota

Pekanbaru. Melalui pelatihan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan tentang kiat meningkatkan omset para pengusaha dengan cara memanfaatkan medial sosial, salah satunya adalah Facebook Ads (Facebook Advertising)[8]. Menurut Nurgiyantoro, Facebook awalnya dibuat hanya menjadi channel penghubung antara mahasiswa Harvard, kemudian semakin terkenal hingga berhadapan langsung dengan Friendster[6]. Dengan inovasinya menjadikan Facebook tidak hanya sebagai jembatan komunikasi tetapi juga sarana hiburan dengan ratusan game online, yang menjadikan Facebook melaju tak terkalahkan sampai saat ini.

Media sosial merupakan sarana bagi konsumen untuk berbagi teks, gambar, audio, dan informasi video dengan satu sama lain dan dengan perusahaan dan sebaliknya [1].

Pemanfaatan media sosial ini adalah salah satu dari kegiatan promosi penting untuk menjalani sebuah usaha. Menurut Nurgiyantoro (2014) promosi merupakan salah satu variabel di dalam marketing mix yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya.

Promosi merupakan salah satu variabel di dalam marketing mix yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya[3]. Promosi merupakan salah satu variabel di dalam marketing mix yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk atau jasanya (Morrison, 2010).

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan metode ceramah dan kemudian melakukan diskusi

untuk sharing experience mengenai kiat untuk memanfaatkan teknologi melalui media sosial Facebook Ads (Facebook Advertising). Memberikan solusi terhadap suatu masalah yang dihadapi dalam mengembangkan usaha yang terkait dengan pemanfaatan media sosial ini.

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan tiga tahap. Tahap awal pengabdian ini melakukan tahapan persiapan. Pada tahap ini melakukan diskusi untuk pemilihan tema dalam pengabdian yang akan dilaksanakan dan menentukan narasumber sebagai pembicara untuk kegiatan pengabdian ini. Kemudian menyebarkan undangan kepada setiap pengusaha-pengusaha muda yang ada di Kota Pekanbaru.

Tahap kedua pelaksanaan kegiatan pengabdian, yaitu setiap peserta pengabdian mendengarkan ceramah ataupun paparan dari narasumber. Kemudian dilanjutkan dengan diskusi dan Tanya jawab terkait dengan permasalahan-permasalahan dalam menjalankan usaha yang dialami oleh masing-masing pengusaha. Selain itu juga berbagi tips dan pengalaman dari masing-masing pengusaha yang menjadi peserta pengabdian ini.

Tahap terakhir adalah tahap evaluasi atas hasil yang dihasilkan masing – masing peserta. Masukan dan perbaikan juga dilaksanakan pada tahap ini. Evaluasi dilakukan dengan melihat seberapa besar pengaruh Facebook Ads (Facebook Advertising) terhadap peningkatan omset dari setiap pengusaha untuk masa mendatang. Data diambil dari pemahaman peserta dalam menyimpulkan apa yang

disampaikan oleh penyaji dan dilanjutkan dengan tanya jawab.

Pencapaian tujuan pengabdian ini 80% peserta telah memahami dan mengetahui kiat untuk menaikkan omset penjualan mereka dengan memanfaatkan Facebook Ads (Facebook Advertising). Selain itu peserta juga memahami pengaplikasian cara memasang iklan yang baik agar konsumen menjadi lebih tertarik dan berminat untuk berbelanja di toko mereka sehingga penjualan dapat ditingkatkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini diselenggarakan untuk meningkatkan pengetahuan para pengusaha muda untuk memanfaatkan media sosial melalui pelatihan dengan tema “Tingkatkan Omset Dengan Facebook Ads” yang dilaksanakan pada tanggal 29 April 2017 di Studio Riau Jl. Pembangunan Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru. Kegiatan ini berjalan lancar yang dihadiri oleh 20 peserta. Pengabdian ini mengundang minat peserta untuk aktif dalam diskusi tanya jawab, dan memberikan sharing informasi antar pengusaha. Hal ini tentunya akan menciptakan ide-ide dan kreatifitas baru bagi para pengusaha muda untuk meningkatkan omset penjualan mereka.

Pembahasan dari pengabdian ini mengkaji tentang kiat-kiat inovatif bagi para pengusaha untuk dapat meningkatkan omsetnya melalui pemanfaatan media sosial berupa Facebook Ads (Facebook Advertising).

Hasil dari kegiatan ini dicapai dalam kegiatan yang berlangsung satu hari. Kegiatan ini berlangsung dengan diskusi antara nara sumber dengan peserta. Selain itu juga

adanya sesi sharing informasi yang dipaparkan oleh masing-masing pengusaha yang telah memanfaatkan Facebook Ads (Facebook Advertising) sebagai salah satu strategi dalam percepatan usaha mereka. Berbagai masalah dan solusi diberikan dalam forum diskusi ini untuk menggali berbagai pengetahuan tentang betapa pentingnya pemanfaatan media sosial ini terutama Facebook Ads (Facebook Advertising).

Berdasarkan dari hasil kegiatan dapat diidentifikasi tingkat pemahaman peserta pengabdian sebesar 80% memahami konsep yang diberikan penyaji dan pentingnya memiliki pengetahuan tentang pemanfaatan media sosial salah satunya Facebook Ads (Facebook Advertising) dalam meningkatkan omset mereka.

Kegiatan pengabdian meningkatkan daya saing dari pengusaha untuk tetap bisa berkreativitas secara inovatif dalam pemanfaatan media sosial Facebook Ads (Facebook Advertising) ini. Facebook merupakan website yang lebih menunjukkan tampilan atau visual kepada user, artinya sebagai apapun produk yang dihasilkan, sekuat apapun perusahaan yang dimiliki, dan semurah apapun harga yang ditawarkan namun apabila campaign atau iklan yang muncul kepada konsumen tidak menarik, maka konsumen tidak akan tertarik untuk melihat produk kita. Sehingga pemilihan gambar atau visualisasi sangatlah penting dalam hal ini.

Bagi pemula yang sedang ingin memulai beriklan melalui Facebook Ads (Facebook Advertising), mungkin harus belajar dulu beriklan dengan budget yang rendah dan jangan langsung dengan budget yang

tinggi. Sehingga nanti bisa belajar mengetahui kelebihan dan kekurangan iklan yang diterbitkannya. Atau jika tidak ingin ribet, bisa meminta bantuan dari jasa internet marketing atau tanyakan pada jasa pembuatan toko online. Biasanya mereka juga menyediakan layanan jasa iklan untuk memaksimalkan toko online yang kita miliki.

Bagi para pengusaha dituntut untuk lebih menekuni usahanya dan lebih kreatif lagi dalam menjalani dunia usahanya serta harus lebih jeli lagi membaca peluang-peluang bisnis yang ada. Serta memanfaatkan media sosial untuk membantu peningkatan omset usaha dimasa yang akan datang.

SIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan metode ceramah, diskusi, dan sharing informasi antar peserta yang merupakan pengusaha-pengusaha muda Kota Pekanbaru.

Pemahaman peserta pengabdian sebesar 80% memahami konsep yang diberikan penyaji dan pentingnya pengetahuan tentang peningkatan omset melalui media sosial salah satunya adalah Facebook Ads (Facebook Advertising).

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kami ucapkan kepada semua pihak yang mendukung kelancaran pengabdian ini terutama untuk Studio Riau, Pengusaha muda Kota Pekanbaru dan kepada Bapak Ibu Dosen Universitas Muhammadiyah Riau.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Iklima Kautsar. (2014). Penggunaan Jejaring Sosial

Facebook Sebagai Bauran. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Retrieved from [http://digilib.uin-suka.ac.id/15593/1/BAB I%2C IV%2C daftar pustaka.pdf](http://digilib.uin-suka.ac.id/15593/1/BAB_I%2C_IV%2C_daftar_pustaka.pdf)

[2] Kasali, Rhenald.(2011). Membidik Pasar Indonesia. Jakarta: Gramedia.

[3] Kottler Philip.G Amstrong. (2008). Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta: Prenhalindo.

[4] Morrissan,M.A. (2010). Periklanan Komunikasi Pemasaran terpadu.Jakarta: Prenada Media Group.

[5] Puntoadi, Danis.(2011). Menciptakan Penjualan Melalui Sosial Media. Jakarta: PT. Elex Media kompetindo.

[6] Singgih Nurgiyantoro. (2014). Pengaruh Strategi Promosi Melalui Social Media Terhadap Keputusan Pembelian Garskin Yang Dimediasi Word Of Mouth Marketing (Studi pada Konsumen Produk Garskin Merek SayHello di Kota Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta. Retrieved from <http://eprints.uny.ac.id/16797/1/SKRIPSI.pdf>

[7] Timor, V. R. (2015). Facebook Sebagai Media Promosi. Retrieved from [http://eprints.ums.ac.id/40334/16/halaman depan.pdf](http://eprints.ums.ac.id/40334/16/halaman_depan.pdf)

[8] Virmansyah. (2017). Meningkatkan Omset Melalui FB Ads | Virmansyah. Retrieved May 8, 2017, from <http://m.virmansyah.abatasa.co.id/post/detail/36898/meningkatkan-omset-melalui-fb-ads>