

Pendampingan Desain Produk untuk Meningkatkan Kualitas Sosial Media Advertisement Produk Teaching Factory SMK Negeri 6 Yogyakarta

Oleh: ka Ary Wibawa, Arif Rahman Hakim, Ngadiyono, Farlianto

ABSTRAK

Pola tata kelola keuangan SMK BLUD memberikan fleksibilitas keuangan bagi sekolah untuk menjual dan memanfaatkan langsung hasil penjualan produk teaching factory. Analisis situasi menunjukkan bahwa khalayak sasaran PkM belum mampu melakukan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan dengan optimal. Hal ini berdampak pada terbatasnya jangkauan pasar dan kurang optimalnya omzet penjualan. Sebagai solusi atas permasalahan tersebut, tim pengabdian berkomitmen untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat terkait pendampingan strategi pemasaran bagi khalayak sasaran. Peserta PkM adalah peserta didik dan guru SMK Negeri 6 Yogyakarta yang berjumlah sebanyak 34 orang. Hasil kegiatan PkM menunjukkan bahwa secara keseluruhan kegiatan berjalan sukses dan lancar. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa terjadi peningkatan kemampuan khalayak sasaran PkM dalam manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Hal ini tercermin dari tingkat pemahaman peserta tentang SEO, social media ads, dan manajemen laba. Peserta PkM juga sudah mampu menghitung harga pokok produksi serta mendesain iklan produk untuk postingan social media ads. Kesuksesan kegiatan PkM ini didukung oleh beberapa faktor, yaitu kesepakatan kerjasama antara tim pengabdian dengan mitra, kemudahan komunikasi, kesesuaian materi pelatihan dengan kebutuhan mitra sasaran, dan kesolidan tim pengabdian. Keberhasilan pelaksanaan kegiatan PkM ini juga dapat tercermin dari adanya peningkatan omzet penjualan dan perluasan jangkauan pasar produk teaching factory SMKN 6 Yogyakarta

Kata Kunci: teaching factory, omzet penjualan, jangkauan pasar, strategi pemasaran