

## **Pelatihan Pemanfaatan Instagram Dan Facebook Untuk Meningkatkan Penyebaran Informasi Dan Penjualan Motor Roda Tiga Nozomi Di Solo Raya**

**Agus Kristianto<sup>1</sup>, Heribertus Ary Setyadi<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Kusuma Husada Surakarta

Jl. Jaya Wijaya No..11, Kadipiro, Surakarta, Indonesia

<sup>2</sup>Universitas Bina Sarana Informatika Kampus Surakarta

Jl. Letjen Sutoyo No.43, Surakarta, Indonesia

e-mail: <sup>1</sup>aguskristianto.skom@gmail.com, <sup>2</sup>heribertus.hbs@bsi.ac.id

### **Abstrak**

Motor roda tiga menjadi alternatif pilihan bagi pebisnis sebab memiliki banyak keuntungan. Selain bisa memuat banyak, biaya perawatannya mudah, bahan bakar hemat, serta biaya administratif surat-suratnya cukup ringan, karena dikategorikan sebagai kendaraan roda dua pada umumnya. Nozomi hadir untuk memberi solusi akan kebutuhan sarana transportasi yang efisien dan efektif yang belum terpenuhi serta mendukung pengembangan ekonomi sektor riil, usaha UKM yang mendapat perhatian dan dukungan pemerintah serta perbankan. PT. Livian Makmur Sejahtera (LMS) merupakan salah satu dealer sekaligus distributor Nozomi untuk area Solo Raya (eks karesidenan). Bagi sebagian besar wirausaha memanfaatkan media sosial sebagai lapak promosi mereka. Menurut data dari lembaga survey *We Are Social, January 2020* bahwa Facebook, Instagram, dan Twitter adalah platform media sosial yang digemari oleh masyarakat Indonesia dengan persentase 82 % : 79 % : 56 %. Kegiatan pengabdian ini untuk meningkatkan kemampuan karyawan PT. LMS dalam mengaplikasikan pemasaran dengan media sosial facebook dan instagram juga cara mengunggah produk motor maupun suku cadang yang siap jual di pasaran online. Dari kegiatan ini dihasilkan akun facebook dan instagram PT. LMS Surakarta yang berisi produk motor roda tiga Nozomi, informasi kegiatan yang telah dilakukan serta testimoni dari para pelanggan. Karyawan PT. LMS bagian administrasi dan pemasaran sudah berhasil membuat akun facebook dan instagram dan membuat konten bisnis dalam kedua akun tersebut.

**Kata Kunci:** pemasaran, motor roda tiga, nozomi, facebook, instagram

### **Abstract**

*Tricycle are an alternative choice for business people because they have many advantages. Besides to being able to load a lot, maintenance costs are easy, fuel efficient, and the administrative costs of the documents are quite light, because they are categorized as motorcycle in general. Nozomi is here to provide solutions to the unmet need for efficient and effective transportation facilities and to support economic development in the real sector, SME businesses that receive attention and support from the government and banks. PT. Livian Makmur Sejahtera (LMS) is one of Nozomi's dealers and distributors for the Solo Raya area (former residency). Most entrepreneurs use social media as their promotional stall. According to data from the survey agency We Are Social, January 2020 that Facebook, Instagram, and Twitter are the social media platforms favored by the Indonesian people with a percentage of*



82%: 79%: 56%. This dedication activities is to improve the ability of PT. LMS in applying marketing with social media Facebook and Instagram is also a way to upload motorcycle products and spare parts that are ready to be sold in the online market. From this activity, the Facebook and Instagram accounts of PT. LMS Surakarta which contains Nozomi three-wheel motorcycle products, information on activities that have been carried out and testimonials from customers. Employees of PT. The LMS for administration and marketing has succeeded in creating Facebook and Instagram accounts and creating business content in both accounts.

**Keywords:** marketing, tricycle, nozomi, facebook, instagram

## **Pendahuluan**

Persaingan antar pelaku industri otomotif di Indonesia bisa dikatakan sangat ketat, salah satunya adalah industri sepeda motor. Keadaan ini seperti inilah yang akan menjadikan sebuah perusahaan otomotif tetap selalu eksis dalam menjalankan bisnisnya. Dominasi pabrik Jepang tak menyurutkan nyali produsen asal Negeri Tirai Bambu meramaikan pasar motor di Indonesia. (Mastuti, et all., 2019). Cina berhasil menciptakan motor dengan roda tiga, yang merupakan alternatif baru kendaraan niaga yang telah terbukti paling banyak dipakai di Indonesia. Ekonomis, tangguh dan serbaguna, sesuai untuk berbagai macam kebutuhan usaha. Bentuk bak yang bervariasi dengan cabin pengemudi untuk mengantisipasi hujan dan panas, memudahkan untuk memilih sesuai dengan yang dibutuhkan. Selain itu roda tiga sangat diperlukan untuk pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, dimana Usaha Mikro Kecil dan Menengah membutuhkan alat transportasi yang nyaman dan efisien (Juwanti & Octaviani, 2020). Keberadaan motor roda tiga yang masuk dalam kategori kendaraan niaga sangat mendukung dunia bisnis sebagai alat transportasi yang memadai. Terutama di kalangan pebisnis retail yang butuh transportasi yang efektif dan ekonomis. Motor roda tiga menjadi alternatif pilihan bagi pebisnis sebab memiliki banyak keuntungan. Selain bisa memuat banyak, biaya perawatannya mudah, bahan bakar hemat, serta biaya administratif surat-suratnya cukup ringan, karena dikategorikan sebagai kendaraan roda dua pada umumnya. Jadi tidak perlu mengurus KIR seperti mobil *pick up* (Indrawan, 2017).

Pertumbuhan bisnis pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang semakin pesat berdampak signifikan terhadap penjualan motor niaga. Penjualan motor niaga roda tiga terus melesat setiap tahunnya. Kondisi ini berusaha dimanfaatkan oleh PT. Nozomi Otomotif Indonesia (NOI) yang juga memproduksi jenis motor niaga roda tiga. NOI adalah perusahaan yang bergerak dalam bisnis otomotif sejak tahun 2003 yang memproduksi motor niaga roda tiga. Target utama penjualan adalah para UKM kelas menengah, pedagang dan usahawan. Motor Nozomi memiliki positioning sebagai kendaraan motor roda tiga yang membantu kelancaran kegiatan distribusi dan usaha (Yuwono, 2019). Nozomi hadir untuk memberi solusi akan kebutuhan sarana transportasi yang efisien dan efektif yang belum terpenuhi serta mendukung pengembangan ekonomi sector riil, usaha UKM yang mendapat perhatian dan dukungan pemerintah serta perbankan. Jaringan Nozomi sangat luas, dari ibukota ke kota kecamatan, sehingga dapat mendukung kerjasama yang baik dan memenuhi kebutuhan sarana pengangkutan banyak bidang dan transportasi masyarakat di daerah terpencil (Habiburrahman, 2019).

PT. Livian Makmur Sejahtera (LMS) yang beralamat di Jl.Ir. Sutami No.67 Jebres Surakarta merupakan salah satu dealer sekaligus distributor Nozomi untuk area Solo Raya (eks

karesidenan). Selain distributor, LMS juga menyediakan suku cadang yang lengkap untuk melayani konsumen yang sudah tersebar di karesidenan Surakarta. Dengan menyediakan suku cadang tentu saja dilengkapi dengan bengkel untuk melayani servis dan perbaikan motor bagi pelanggan. Salah satu keunggulan LMS adalah menyelenggarakan servis gratis datang ke tempat konsumen selama masa garansi. Di luar masa garansi juga masih bisa dipanggil untuk servis datang ke tempat motor Nozomi berada dengan tambahan biaya yang tidak mahal.

Globalisasi perdagangan saat ini tumbuh dan berkembang sangat pesat, demikian juga dengan dunia usaha termasuk berkembangnya pemasaran yang tumbuh dan berkembang untuk mengadaptasi perubahan yang terjadi dalam perdagangan baik skala global maupun lokal (Elwani & Kurniawan, 2020). Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan juga secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Pemasaran dipandang penting oleh perusahaan sebagai salah satu usaha membuat produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen dimana pemasaran bertugas memperkenalkan produk tersebut kepada konsumen dan agar konsumen bisa memenuhi kebutuhannya pada waktu dan tempat yang sesuai (Nuriawati, 2021). Perusahaan harus dapat memasarkan barang atau jasa yang diproduksi kepada konsumen agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain. Oleh karena itu perusahaan dalam mengeluarkan produk sebaiknya disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (Hartini, et al., 2020). Komunikasi pemasaran ialah sebuah sarana dimana pelaku usaha berusaha untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung mengenai produk dan merek yang dijual. Dengan demikian komunikasi pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam mengkomunikasikan segala sesuatu tentang produk tersebut (Kusuma & Sugandi, 2018).

Digital marketing adalah kegiatan promosi dan juga pencarian pasar melalui media digital secara online memanfaatkan berbagai sarana misalnya jejaring sosial (Yuliantari, et al., 2021). Daya tarik promosi di media digital diantaranya konten promosi yang menarik dan mempunyai nilai tawar calon membeli untuk melihat konten dan akhirnya memutuskan untuk membeli. Dengan konten yang menarik maka pengguna media sosial dapat saling berinteraksi (Yuniarti, et al., 2021). Kepemilikan media sosial tidak terbatas pada kaum menengah ke atas yang memiliki akses internet dan perangkat yang mendukung, tidak pula terbatas umur, jenis kelamin, dan suku. Sebagian besar orang yang berada di era digital memiliki setidaknya satu atau dua media sosial (Purnomo, et al., 2021). Aplikasi Media sosial *marketplace* dan situs jual beli online bertebaran di internet pada tahun 2022 ini menandakan teknologi internet berkembang sangat pesat. Meskipun sebagian besar pengguna media sosial memanfaatkannya untuk bersosialisai dengan keluarga dan sahabat. Namun bagi sebagian wirausaha memanfaatkan media sosial sebagai lapak promosi mereka, dikarenakan kemudahan akses dan lebih familiernya media sosial dibandingkan dengan penggunaan *marketplace* ataupun website (Lontoh, et. All., 2020). Media sosial kini sudah menjadi tren tersendiri bagi masyarakat di Indonesia, bahkan sudah menjadi rutinitas untuk mengecek medsos miliknya setiap hari. Salah satu lembaga survey *Datereportal.com* merilis data terbaru pada bulan Februari 2020 pengguna sosial media di Indonesia mencapai 160 juta jiwa. Dari sekian banyak media sosial, beberapa bisa dikatakan *netrend* di Indonesia. Menurut data dari lembaga survey *We Are Social, January 2020* bahwa Facebook, Instagram, dan Twitter adalah platform media sosial yang digemari oleh masyarakat Indonesia dengan persentase 82 % : 79 % : 56 % (Atmoko & Rahadi, 2021). Menjadi media sosial *marketing* karena melalui facebook seseorang dapat melakukan komunikasi bisnis online. Hanya dengan melihat postingan tanpa menyentuh,

merasakan dan melihat langsung kualitas barang yang dijual secara fisik, pembeli dapat memesan barang dan barang dapat diterima langsung di rumah pembeli (Ropa, et all., 2021).

## Metode

### 1. Lokasi Dan Waktu Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di PT. LMS yang merupakan dealer sekaligus distributor motor roda tiga wilayah karesidenan Surakarta atau sering disebut Solo Raya. Alamat PT. LMS berada di Jl. Ir.Sutami No.67 Jebres Solo. Jarak dari kampus Univeristas Kusuma Husada ke PT. LMS kurang lebih 5,7 km.

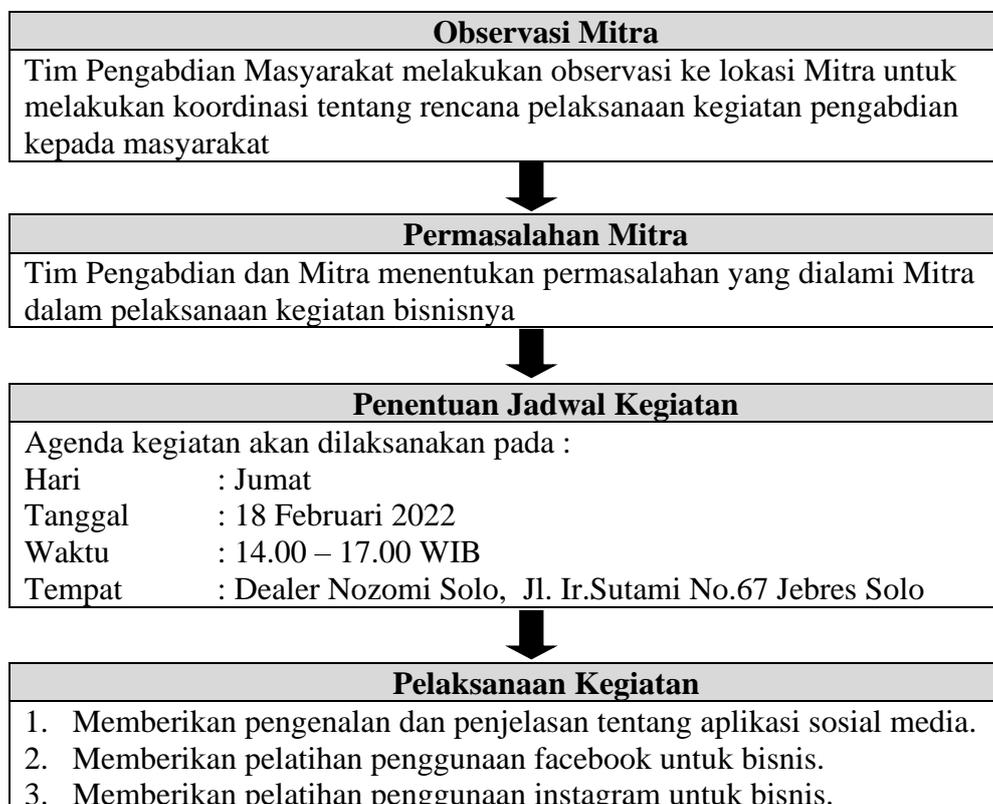
### 2. Metode Pendekatan

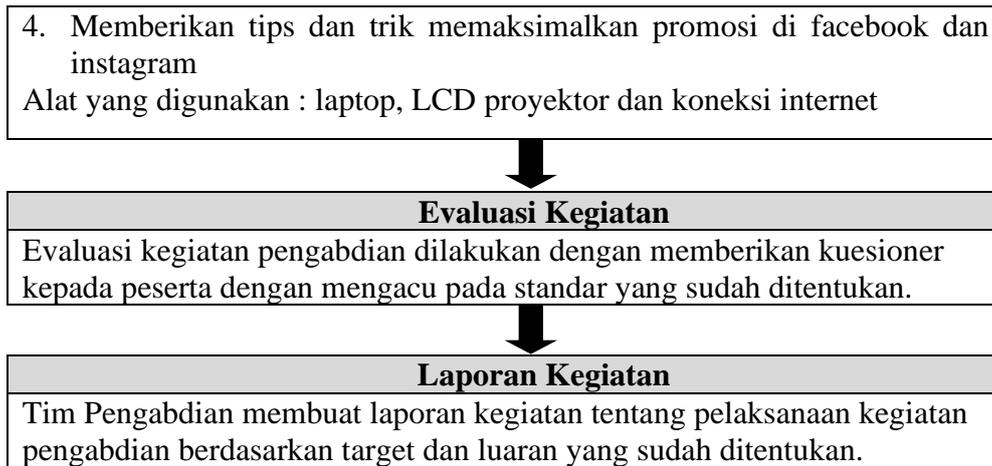
Memberikan pelatihan dan peningkatan kemampuan karyawan PT. LMS dalam mengaplikasikan pemasaran dengan media sosioal facebook dan instagram juga cara mengunggah produk motor maupun suku cadang yang siap jual di pasaran online dengan metode simulasi, diskusi, dan ceramah.

### 3. Prosedur pelaksanaan

Sebelum dimulai kegiatan simulasi diawali dengan ceramah materi tentang media sosioal yang menjadi media pemasaran dan cara mengambil foto produk. Pengenalan digunakan untuk membantu peserta memahami media sosial yang cocok yakni facebook dan instagram. Masing-masing peserta yang sudah memiliki aplikasi facebook dan instagram di dawai masing-masing peserta untuk membuka aplikasi tersebut, bagi yang belum memiliki tim pengabdian membantu untuk mengunduh aplikasi tersebut serta registasi data diri peserta. Kegiatan dilaksanakan dalam 1 (satu) hari dengan durasi pelatihan adalah  $\pm 4$  (empat) jam. Alat yang digunakan : laptop, gawai, LCD proyektor, kamera dan koneksi internet. Bahan yang digunakan : modul, spanduk dan produk

### 4. Tahapan Kegiatan





Gambar 1. Tahapan Kegiatan

**Hasil dan Pembahasan**

1. Hasil

Dari kegiatan pelatihan program pengabdian kepada masyarakat kali ini dihasilkan akun facebook dan instagram PT. LMS Surakarta yang merupakan dealer Nozomi. Kedua akun tersebut berisi produk motor roda tiga Nozomi, informasi kegiatan yang telah dilakukan serta testimoni dari para pelanggan. Selain menampilkan produk motor juga menampilkan data suku cadang (*spareparts*) yang dijual oleh dealer. Informasi kegiatan berupa pelayanan servis ke rumah konsumen, kegiatan sosial yang pernah dilakukan, kegiatan mengikuti pameran atau event tertentu untuk menunjang promosi dan informasi lainnya. Testimoni pelanggan sebagian besar ditampilkan berupa video agar dapat lebih dipercaya karena benar-benar asli dari yang diutarakan sendiri oleh pelanggan yang sudah merasakan kelebihan produk Nozomi.

Akun serta halaman facebook hasil dari pelatihan dapat dilihat pada gambar 2, sedangkan akun serta halaman instagram dapat dilihat pada gambar 3. Pada kedua gambar hanya ditampilkan halaman utama atau tampilan paling atas dari akun facebook dan instagram. Akun Instagram yang baru saja dibuat sudah langsung mendapat beberapa tanggapan dari para pengguna dan sudah mendapatkan beberapa *follower* juga.

Tanggapan dari peserta kegiatan pengabdian sangat baik terbukti dari hasil manfaat pengabdian dapat dilihat dari tabel 1.

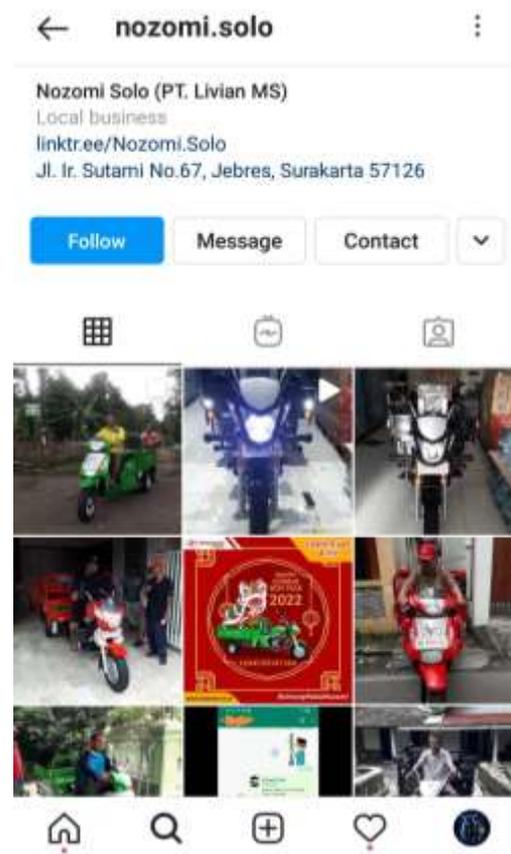
Tabel 1. Hasil Kuisiner Tanggapan Peserta dan Hasil Manfaat Pengabdian

Responden	Cara penyampaian instruktur dalam pelatihan	%	Pelatihan bermanfaat untuk menambah wawasan dan keterampilan peserta	%
1	Puas	16,6	Puas	16,6
2	Puas	16,6	Sangat Puas	16,6
3	Sangat Puas	16,6	Puas	16,6
4	Puas	16,6	Puas	16,6
5	Puas	16,6	Puas	16,6
6	Puas	16,6	Puas	16,6

Sumber : Kristianto & Setyadi



Gambar 2. Hasil Akun Facebook



Gambar 3. Hasil Akun Instagram

## 2. Pembahasan

Dalam pelaksanaan pelatihan selain presentasi atau pemaparan teori juga langsung mempraktikkan dari yang sudah disampaikan instruktur. Di bawah ini adalah materi yang disampaikan serta kegiatan yang dilakukan selama pelatihan. Materi yang disampaikan sekaligus dapat dijadikan modul pelatihan. Beberapa tampilan materi pelatihan dan teknis penyampaian tim pengabdian dalam pendampingan praktik tampak di gambar 4 sampai 6.



Gambar 4. Materi Facebook1

instruktur menjelaskan fasilitas apa saja yang dapat digunakan untuk berjualan secara gratis dan berbayar. Untuk berjualan secara gratis di facebook dapat kita manfaatkan di :

1. Facebook Profile  
Adalah rumah dasar anda di Facebook yang menjelaskan siapa dimana tinggal, pekerjaan, dll
2. Facebook Group  
Adalah forum diskusi atau jualan. Anda dapat aktif berbagi informasi di grup yang sesuai dengan produk Anda atau diskusi umum untuk memperkenalkan diri Anda dan memperbanyak pertemanan.
3. Facebook Page  
Facebook Pages merupakan salah satu fitur dari Facebook untuk yang ingin memperkenalkan atau meningkatkan popularitas produk yang mereka jual.



Gambar 5. Materi Facebook2

Instruktur menjelaskan bagaimana cara berjualan gratis di Facebook Profile dan peserta mengikuti langkah-langkah yang disampaikan instruktur dalam berjualan secara online.

1. Membuat akun facebook asli.

Dalam membuat akun facebook haruslah asli, dalam arti tidak membuat akun palsu. Nama yang digunakan pun nama sendiri. Karena tujuan berfacebook selain menambah pertemanan juga ada tujuan untuk mencitrakan diri serta produk yang kita jual. Maka jika akan berjualan di facebook, pakailah akun asli dan jangan dibuat-buat.

2. Memposting produk sekali waktu.

Lebih baik jika tidak terlalu sering memposting produk. Artinya tidak terlalu berlebihan. Bisa kita memposting hal yang lucu atau yang bermanfaat untuk orang banyak. Hindari memposting mengenai Politik dan SARA, untuk menghindari ketersinggungan orang lain yang tidak sepaham dengan kita dan dapat menurunkan jumlah

3. Buat jarak waktu antara status pribadi dan juga status jualan.

Hal ini dilakukan, agar orang tidak bosan ketika membaca postingan kita. Mereka tidak terlalu banyak menerima info produk jualan di wall mereka. Salah satu cara adalah tidak runtutnya setiap postingan produk, ada jeda antara postingan yang bersifat pribadi maupun postingan yang bersifat komersil atau mencitrakan produk. Pada saat Anda melakukan postingan pribadi, dapat juga anda masukkan soft selling dengan cara memberikan tanda pagar (#) dilanjutkan nama produk Anda atau kata kunci. Misalnya : #motorniaga, #motornozomi, dll

4. Memberikan komentar dan klik tombol like pada status teman

Jangan pelit untuk memberikan respon atau komentar di wall teman kita. Ketika ada teman dengan status curahan hati yang sedih, maka berikan respon sebagai bentuk penyemangat mereka. Jika teman sedang membutuhkan suatu jawaban akan pertanyaan yang disampaikan di wall mereka, maka cobalah untuk memberikan referensi jawabannya. Memberikan respon dengan klik tombol suka baik pada status kita sendiri atau status orang lain akan membuat postingan kita terupdate. Selain itu, respon dari teman kita pun pastinya juga bermanfaat.

5. Membuat status yang menarik tentang produk jualan kita.

Status yang kita buat jangan terlalu formal, sampaikan dengan gaya bahasa sendiri yang lugas serta apa adanya. Mungkin juga bisa menggunakan bahasa daerah yang lucu, sehingga teman yang gak paham pun akan bertanya apa sih arti statusmu itu dan sebagainya. Intinya, cari perhatian mereka dengan membaca status tentang pencitraan produk anda dengan gaya bahasa yang menarik dan tidak selalu formal. Jangan lupa saat menuliskan status tentang produk anda, lampirkan foto yang bagus mengenai produk Anda, bisa juga ditambahkan testimoni dari pengguna produk Anda. Sertakan juga diakhir postingan tanda pagar (#) dilanjutkan nama produk Anda atau kata kunci. Misalnya : #motorniaga, #motornozomi, dll

## 6. Tambah teman sebanyak mungkin

Selalu menerima permintaan dari orang baik kenal atau tidak. Intinya adalah pikiran positif pada diri kita dalam menerima pertemanan tersebut. Semakin banyak pertemanan, maka akan semakin banyak yang mengenal diri kita dan akan berhubungan dengan produk yang kita jual.



Gambar 6. Materi Instagram

instruktur menjelaskan bagaimana cara berjualan gratis di Instagram dan peserta mengikuti langkah-langkah yang disampaikan instruktur dalam membuat akun Instagram dan cara berjualan secara online.

Instruktur mendemonstrasikan cara membuat Instagram dan memposting iklan dan peserta mengikutinya.

Seperti halnya Facebook, Instagram juga ada yang gratis dan berbayar.

Bagaimana caranya berjualan di Instagram dengan cara yang gratis? Caranya adalah sebagai berikut:

### 1. Isi Profil Toko Online Dengan Lengkap

Cara berjualan online di Instagram selanjutnya adalah dengan mengisi profil toko online Instagram dengan lengkap. Pada saat anda membuat Instagram, anda akan disuruh untuk mengisi profil. Isilah profil tersebut dengan benar-benar lengkap. Supaya calon pembeli bisa tahu identitas anda, Pertama tulis nama brand anda dengan lengkap. Deskripsi produk yang anda jual.

Tuliskan deskripsi yang benar-benar lengkap dan terperinci. Anda bisa menambahkan beberapa hashtag yang sesuai dengan produk anda, supaya lebih mudah dalam pencarian. Jangan lupa untuk menulis kontak yang bisa dihubungi seperti nomer handphone, Whatsapp, id Line dan lain sebagainya. Tuliskan kontak yang bisa dihubungi. Anda juga bisa memasukkan website toko online anda dan semua data harus anda isi dengan lengkap, foto profil bisa menggunakan logo brand produk anda.

### 2. Buat Foto yang Unik, Menarik dan Bagus

Ketika berjualan di Instagram, anda akan promosi menggunakan foto. Jadi Instagram seperti sebuah galeri foto. Oleh karena itu untuk bisa berjualan di Instagram, anda harus memiliki foto produk yang bagus. Foto yang bagus bisa menarik calon pembeli dibandingkan foto yang kualitasnya jelek. Selain itu dengan membuat foto produk sendiri, pembeli jadi lebih percaya dengan toko online anda. Hal ini dikarenakan ada banyaknya penipuan melalui toko online. Jika anda memiliki modal yang cukup, anda bisa foto produk dengan menggunakan kamera profesional, tetapi jika modal minim, bisa menggunakan kamera smartphone. Anda bisa mempelajari bagaimana cara mengambil foto yang bagus. Buatlah tema tertentu pada produk anda. semakin bagus foto yang dibuat, akan semakin tertarik konsumen untuk membeli produk anda. Jangan lupa untuk menambahkan watermark pada foto anda. Supaya tidak diambil oleh online shop lainnya.

3. Tulis Deskripsi Produk Yang Detail

Dalam cara jualan online di Instagram, anda tidak hanya memperhatikan kualitas foto produk saja. Tetapi juga deskripsi produk yang anda jual. Setelah melihat foto produk, pembeli pasti melihat deskripsi produknya. Tulislah deskripsi produk se jelas dan sedetail mungkin. Misalnya anda menjual baju. Tulislah bahan yang digunakan, ukuran yang tersedia, warna, panjang baju, lebar dada dan lain sebagainya. Dengan begitu pembeli tidak perlu menanyakan lagi tentang keterangan produk yang anda jual. Anda juga harus mencantumkan cara pengiriman yang digunakan dan bank yang anda pakai. Jangan lupa untuk mencantumkan cara ordernya. Tulis cara order yang jelas misalnya nama lengkap, alamat lengkap, nomor hp, produk yang dipesan dan lainnya. Anda juga bisa menambahkan keterangan tambahan. Seperti tidak boleh cancel, nomor telepon admin dan lainnya.

4. Buat *Hashtag* (#) Yang Popular Dan Sesuai Dengan Produk

Supaya produk anda lebih mudah dicari, selalu gunakan *hashtag* dalam semua postingan produk anda. Apa itu *hashtag* dan apa fungsinya. *Hashtag* merupakan kata kunci yang digunakan untuk mencari suatu hal. Biasanya ditulis dengan tanda # didepannya. Fungsinya tentu untuk mempermudah mencari produk. Orang-orang ketika mencari suatu hal biasanya, akan menulis *hashtag* pada kolom search Instagram. Jadi supaya produk anda muncul di kotak pencarian, anda harus menulis *hashtag*. Tulislah *hashtag* yang sesuai dengan produk anda. Misalnya menjual sepatu. Tulislah *hashtag*, #sepatuwanita, #sepatumurah, #Sepatumurmer, #flatshoes dan masih banyak lainnya. Anda juga bisa menggunakan *hashtag* populer. Ingat jangan terlalu banyak memasukan *hashtag* karena bisa dianggap spam.

5. *Share* Ke Media Sosial Yang Lain

Cara jualan online di Instagram selanjutnya adalah dengan menshare postingan anda ke akun media social lainnya. Setelah anda menulis deskripsi, pada bagian bawah Instagram ada pilihan share ke media social lainnya. Seperti facebook, twitter, tumblr dan lain sebagainya. Gunakan akun media social lainnya untuk mempromosikan produk anda. Dengan menshare ke media social lainnya, anda bisa menjaring pelanggan dari berbagai kalangan. Apalagi di Indonesia pengguna twitter dan facebook sangat banyak sekali. Ini juga untuk mempermudah anda mengupload gambar produk. Anda tak perlu mengupload produk secara terpisah di setiap sosial media yang anda gunakan.



Gambar 7. Poto Kegiatan

Untuk memberi contoh penyebaran informasi maka kegiatan ini juga dipublikasikan dalam bentuk *press release* ke dua media online yaitu warta bengawan dan lingkaran nusa. Tampilan

*press release* di warta bengawan dapat dilihat di gambar 8 dan Link : <http://wartabengawan.news/pendidikan-dan-religi/dosen-dan-mahasiswa-universitas-kusuma-husada-surakarta-gelar-pelatihan-bisnis-digital/>



Gambar 8. Tampilan *Press Release* di Warta Bengawan

**Kesimpulan**

Penyebaran informasi dan promosi bisnis digital dapat dilakukan oleh siapapun yang sudah terbiasa menggunakan media sosial dalam kesehariannya. Karyawan PT. LMS bagian administrasi dan pemasaran sudah berhasil membuat akun facebook dan instagram dan membuat konten bisnis dalam kedua akun tersebut. Kedua akun tersebut berisi produk motor roda tiga Nozomi, informasi kegiatan yang telah dilakukan serta testimoni dari para pelanggan. Selain menampilkan produk motor juga menampilkan data suku cadang yang dijual oleh dealer. Informasi kegiatan berupa pelayanan servis ke rumah konsumen, kegiatan sosial yang pernah dilakukan, kegiatan mengikuti pameran atau event tertentu untuk menunjang promosi dan informasi lainnya. Testimoni pelanggan sebagian besar ditampilkan berupa video agar dapat lebih dipercaya karena benar-benar asli dari yang diutarakan sendiri oleh pelanggan yang sudah merasakan kelebihan produk Nozomi.

**Daftar Pustaka**

Atmoko, Tri; Rahadi, Dedi Rianto. (2021). Analisis Pemanfaatan Facebook Sebagai Media Promosi Produk Perumahan PT. Mandiri Agency Pada Masa Pandemi Covid-19. Jurnal Dimensi, 10(1), 213-221. <https://doi.org/10.33373/dms.v10i1.2766>

- Elwani, Resti Sri; Kurniawan, Firman. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Sosial Bagi Remaja. *Jurnal Komunikasi*, 12(1), 64-80. <http://dx.doi.org/10.24912/jk.v12i1.6654>
- Habiburrahman, Muhammad. . (2019). Pengaruh Pelayanan Purna Jual terhadap Keputusan Pembelian Kendaraan Roda Tiga Merek Nozomi pada Main Dealer CV. Sinar Abadi Jambi. *Science of Management and Students Research Journal*, 1(5), 169-174. <https://sms.unbari.ac.id/index.php/SMS/article/view/21>
- Hartini, Sri; Putro, Fanny Hendro Aryo; Setiawan, Topan. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Komunikasi Pemasaran Modern. *Digikom : Jurnal Ilmu Komunikasi*, 1(01). 33-37. <https://www.ejournal.uby.ac.id/index.php/digikom/article/view/560>
- Indrawan, Danang Arbinanto; Budiarti, Anindhyta. (2017). Pengaruh Bauran Pemasaran, Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian APP KTM Roda Tiga. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 6(1), 1-17. <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/255/259>
- Juwanti; Octaviani, Venny Adhita. (2020). Analisis Perbandingan Pemasaran Kendaraan Roda Tiga Gajah 150 CC Dan Gajah 200 CC. *Jurnal Fokus*, 18(2), 270-275. <https://doi.org/10.51826/fokus.v18i2.426>
- Kusuma, Diana Fitri; Sugandi, Mohamad Syahriar. (2018). Strategi Pemanfaatan Instagram Sebagai Media Komunikasi Pemasaran Digital Yang Dilakukan Oleh Dino Donuts. *Jurnal Manajemen Komunikasi*, 3(1), 18-33. <https://jurnal.unpad.ac.id/manajemen-komunikasi/article/view/12963>.
- Kristianto, Agus; Setyadi, Heribertus Ary. (2022). Pelatihan Pemanfaatan Instagram Dan Facebook Untuk Meningkatkan Penyebaran Infrmasi Dan Penjualan Motor Roda Tiga Nozomi Di Solo Raya.
- Lontoh, Jurista K; Tumbel, Altje L.; Kawet, Raymond Ch. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi Promosi Bagi Pengembangan Pemasaran Wisata Danau Linow Di Kota Tomohon. *Jurnal EMBA*, 8(4), 11-20. <https://doi.org/10.35794/emba.v8i4.30435>
- Mastuti, I Gusti Ayu Manik; Haris, Iyus Akhmad; Sujana, I Nyoman. (2019). Pengaruh Iklan Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sepeda Motor Merek Honda Pada Dealer PT. Mertha Buana Motor Di Singaraja. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 448-453. <http://dx.doi.org/10.23887/jjpe.v11i2.21522>
- Nuriawati. (2021). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Pemasaran Dalam Bisnis Syariah. *IZZII-Jurnal Ekonomi Islam*, 1(1), 41-54. <http://jurnal.stebibama.ac.id/index.php/izzi/article/viewfile/19/27>
- Purnomo, Sigit; Syah, Arman; Putranto, Agung Tri; Barsah, Akhmar; Tajuddin, Rahadyan. (2021). Kreatifitas Pemanfaatan Media Sosial. *Jurnal Abdi Laksana*, 2(3), 456-461. <http://dx.doi.org/10.32493/al-jpkm.v2i3.13497>
- Ropa, Jessica Agustina; Sondakh, Maria; Pasoreh, Yuriewaty. (2021). Facebook Sebagai Media Komunikasi Pemasaran Online Oleh Ibu-Ibu Guna Meningkatkan Pendapatan. *jurnal Acta Diurna Komunikasi*, 3(4), 1-11. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/actadiurnakomunikasi/article/view/36257>
- Yuliantari, Kartika; Hilawu, Suparman; Lestiowati, Riris; Lahat, Mohammad Amas. (2021). UMKM Go Online Upaya Lawan Covid-19 Kelompok Ibu-ibu PKK Kelurahan Lubang Buaya Jakarta Timur. *Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis*, 1(1), 45-50. <https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v1i1.328>
- Yuniarti, Puji; Indriyani, Furi; Suharini; Marthanti, Amas Sari. (2021). Penggunaan Aplikasi Canva dalam Pembuatan Desain Promosi Usaha pada Karang Taruna Desa Sukaharja.

Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis, 1(2), 88-95.  
<https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v1i2.655>  
Yuwono, Wijaya. (2019). Perancangan Strategi Pemasaran Pada Perusahaan X Di Kota Cirebon. Skripsi. Universitas Katolik Parahyangan. Bandung.  
<https://repository.unpar.ac.id/bitstream/handle/123456789/9938/Cover%20-%20Bab1%20-%206115004sc-p.pdf?sequence=1&isAllowed=y>