

PENDAMPINGAN PRAKTIK MANDIRI BIDAN DENGAN DIGITAL MARKETING DI ZAMAN NOW

Yully Asmariana

Kebidanan, Akademi Kebidanan Singkawang

Email: yuliakbidskw@gmail.co.id

ABSTRACT

Human behavior changes because of the growing era. Life is now dynamic, within a minute changes occur in the world. Believe it or not, change happens in business too. Market demand is increasingly diverse, moving without permission. Don't be left behind, change requires quick and thoughtful adaptation. On the Asian continent, Indonesia ranks 4th with the most internet users after China, India, and Japan. Of the 262 million human population in Indonesia, there are 132 million people who already use the internet, and 107 million of them are active on social media. This means that the potential of the internet market in Indonesia is very large. Unfortunately, many people have not maximized it. The Practice of Independent Midwives (PMB) is a business that is engaged in service products to the community, especially for mothers and children, it must be balanced with technological advances in the digital marketing field. The services provided by the midwife must be fully internet literate. For business calculations, there are still many people who are not used to it. So from now on, believe me the flow of traffic (visit) is one of the big capital for business. The next step is to observe as many buyers as possible. The purpose of this paper is that the owner of BPM has a promotional strategy in increasing sales turnover in accordance with the changing times through the existence of a supporting account. The method used in this activity is counseling, discussion and practice on the PMB account. If the development of the times is not followed positively, it will have an impact on being left behind in the development process through business promotion in today's era.

Keyword: Accompaniment, PMB, Digital Marketing

ABSTRAK

Tingkah laku manusia berubah gara-gara zaman yang semakin berkembang. Hidup ini sekarang dinamis, dalam semenit saja perubahan terjadi di dunia. Percaya atau tidak, perubahan juga terjadi pada bisnis. Permintaan pasar semakin beragam, bergerak tanpa permisi. Jangan sampai ketinggalan, perubahan memerlukan adaptasi yang cepat dan penuh pertimbangan. Di benua Asia, Indonesia menempati urutan ke-4 pengguna internet terbanyak setelah china, India, dan Jepang. Dari 262 juta populasi manusia di Indonesia, ada 132 juta orang yang sudah menggunakan internet, dan 107 juta diantaranya aktif di sosial media. Artinya potensi pasar internet di Indonesia sangat besar. Sayangnya, banyak orang yang belum memaksimal-kannya. Praktik Mandiri Bidan (PMB) merupakan bisnis yang

14

Published by

Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)

Jl. Komp Unand Padang Besi, Kec Lubuk Kilangan Kota Padang Sumatera Barat

Kode Pos 25166|Email: info@adpi-indonesia.id

Phone: +6282386622140

bergerak dalam produk jasa pelayanan kepada masyarakat khususnya pada ibu dan anak harus diimbangi dengan kemajuan teknologi pada bidang digital marketing. Jasa yang disiapkan Bidan, harus sepenuhnya melek dengan internet. Untuk hitungan bisnis, masih banyak orang yang belum terbiasa. Jadi mulai sekarang, percayalah alur traffic (kunjungan) itu merupakan salah satu modal besar untuk bisnis. Langkah selanjutnya dengan mengobservasi sebanyak-banyaknya pembeli. Tujuan paper ini diharapkan owner dari BPM memiliki strategi promosi dalam peningkatan omzet penjualan sesuai dengan perubahan zaman melalui adanya akun penunjang. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu penyuluhan, diskusi dan praktik pada akun PMB. Jika perkembangan zaman tidak diikuti secara positif, maka akan berdampak pada ketertinggalan dalam proses perkembangannya melalui promosi usaha di zaman now.

Kata Kunci: Pendampingan, PMB, Digital Marketing

PENDAHULUAN

Promosi sudah dilakukan tetapi yang melirik promosi produk kita sangat sedikit. Desain promosi produk sudah dilakukan, tetapi pengikut masih sedikit. Apakah sudah menerapkan secara online tetapi tingkat penjualan tetap minim, bahkan sudah konsisten promosi tetapi minim juga penjualannya. Berdasarkan pengalaman saya, beberapa hal wajib perlu dilakukan berkenaan dengan promosi itu tidak asal-asalan, ada caranya, ada persiapannya, dan tidak asal tembak, tidak asal promosi. Asal promosi juga tidak salah, tetapi hasilnya juga asal-asalan. Namanya juga asal, mau seperti itu? Saya yakin kita semua ingin hasil yang asal. Banyak buku yang saya pelajari, promosi yang ada banyak berhubungan dengan pembahasantentang produk fisik. Berhubung dengan profesi kami, produk ini dalam bentuk jasa. Jasa pelayanan kesehatan bidan yang dilakukan pada Praktik Mandiri Bidan (PMB).

Telah dilakukan observasi dan tanya jawab langsung dengan owner yang melakukan pelayanan bahwa promosi secara online hanya dilakukan sekitar 5 % saja. Pelayanan yang dilakukan mengandalkan papan nama praktik sesuai dengan waktu, ada yang berkerja pada dua tempat yaitu Aparatur Sipil Negara (ASN) dan PMB. Ini kadang suatu keberuntungan juga, tetapi masih sangat minim juga calon konsumen. Pertanyaan yang pernah saya ajukan, pernah melakukan promosi? Tidak. Pernah membuat desain promosi? Tidak, berhubung tidak bisa dan HP. Punya data pasien yang pernah melakukan pemeriksaan ke BPM? Punya. Apakah pasien akan Kembali lagi ke BPM jika memerlukan pelayanan pelayanan? Iya dan tidak. Pernah kepo dengan identitas pasien? Tidak. Punya Nomor HP pasien di buku catatan atau rekam medik? Iya atau tidak. Dalam 3 tahun ini saya banyak belajar tentang beberapa hal yang wajib dilakukan berkenaan tentang membuat materi promosi dan jualan. Berhubung dalam profesi bidan ini, pelayanan yang diberikan berupa jasa yang diterima oleh calon konsumen. Ternyata promosi itu tidak asal-asalan. Pada kesempatan ini saya akan berbagi tentang Strategi promosi PMB dengan Digital Marketing di zaman Now.

METODE

Pendampingan PMB dapat dilakukan dengan perubahan strategi promosi secara digital marketing atau online sehingga dapat mengikuti perkembangan di zaman now di Provinsi Kalimantan Barat yang berjumlah 30 orang. Metode dalam penyelesaian masalah ini meliputi; (1) Penyuluhan, yakni kegiatan penyuluhan ini dilaksanakan dalam beberapa sesi materi secara intensif. Pelaksanaan berada di dalam ruangan dengan menggunakan panduan materi yang telah dikembangkan; (2) Diskusi, yakni dilakukan sesuai tema dan topik yang dikembangkan dalam kegiatan ini serta permasalahan atau kendala yang dirasakan owner dalam menjalani usaha PMB; (3) Praktik singkat, berisi penjelasan teknis tentang strategi pemasaran berbasis digital marketing dan cara membuat design promosi yang sederhana, simple dan update. Untuk memahami strategi promosi diharapkan ada penyuluhan materi, pelatihan dan pendampingan dikelas khusus.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Akun personal yang dimiliki hanya digunakan untuk keperluan pribadi. Kadang aktif dan tidak, seandainya saja dari owner yang punya. Memiliki akun personal sangat penting bagi owner untuk menjual produk yang dimiliki. Yang jelas biar orang-orang tahu: (1) kenal siapa Anda; (2) Mau berteman dengan Anda; (3) Suka dengan Anda; (4) Tahu produk Anda; (5) Kebelet pilih produk Anda. Proses ini membutuhkan waktu yang cukup lama, hanya orang-orang sabar dan menikmati proseslah yang akan mendapatkan hasilnya. Dengan mengikuti alur dan menikmati proses secara bertahap bukan mustahil owner akan memanen hasilnya dikemudian hari. Untuk mendapatkan omzet yang besar, tidak perlu keluar uang biaya iklan tetapi gunakan strategi ini yaitu database. Rapihan database Anda. Tidak hanya sekedar merapihan, Anda pun harus memiliki database sebanyak mungkin, mulai dari database pelanggan maupun database prospek. Database yang harus dimiliki: (1) alamat email; (2) Nomor Handphone.

Kekuatan promosi menjual terletak pada kata-kata marketing yang persuasif. Sering kali menjadi masalah para pembisnis diantaranya tidak memiliki kata-kata yang menarik. Dengan tujuan mengarahkan pembaca demi suatu tujuan. Jika topiknya tentang penjualan, maka gunakan kata-kata untuk mendorong calon konsumen untuk melakukan transaksi. Sering melihat sebuah promo dan Anda mudah terpancing karena kata-katanya, pembuatan promosi tersebut menggunakan Teknik ini. Teknik ini syarat penting jika melakukan promosi Anda ingin berhasil. Dengan kata-kata Anda buat lebih menjual sehingga transaksi pun terjadi. Strategi promo berikutnya adalah membuat desain promosi, pastikan event yang diikuti harus benar-benar menghadirkan market yang tepat terlebih dahulu. Anatomi brosur yang menjual diantaranya: (1) Judul promosi yang menarik dan jelas; (2) Info produk atau paket layanan yang informatif; (3) Info kelebihan produk; (4) Prestasi; (5) Kontak info dengan (*Call to Action*); (6) Elemen warna dan desain menarik; (7) Beri penawaran yang menarik; (8) Beri kotak voucher.

Tim promosi harus dimiliki owner. Jika segala sesuatu dilakukan sendirian, hasilnya berujung pada kekalahan. Tapi jika segala sesuatu dilakukan secara kebersamaan dengan penuh kekompakan, hasilnya berujung pada kemenangan. Bisnis makin sulit jika tidak punya tim yang solid. Bisnis Anda akan terus bergantung pada kehadiran Anda. Setiap pengusaha menginginkan meraih omzet yang besar dalam waktu singkat. Jika berbicara tentang omzet, maka jawabannya adalah penguasaan. Jago jualan bikin banyak pelanggan. Jika tidak bisa jualan. Omzet akan stagnan, bahkan masalah-masalah akan bermunculan. Tim ada untuk saling menguatkan, saling memotivasi dan saling inspirasi. Budaya itulah yang harus dilakukan sehingga ide-ide baru, strategi dan evaluasi kegiatan perusahaan. Dengan adanya pertemuan, sharing mengenai hal-hal yang telah dapat dicapai dan selalu bersyukur serta menyampaikan impian-impian dimasa depan. Sehingga optimism setiap selesai pertemuan dengan dampak pekerjaan selesai melebihi harapan yang owner inginkan. Manusia tidak ada yang sempurna. Tim bisnis yang Tangguh haruslah terdiri dari orang-orang yang berkompeten di bidangnya. Mengerjakan sesuai bidan keahliannya, keinginannya serta passionnya. Dalam membentuk tim Tangguh tidak mudah, tapi harus diusahakan untuk keberlangsungan bisnis kedepan. Setiap individu dalam tim harus memahami bahwa rekan kerja ada untuk saling mengisi dan saling melengkapi. Dalam sebuah tim, berkompetensi itu harus, bersaing itu jangan.

Mendongrak omzet bisnis owner wajib memiliki: (1) Owner. Owner merupakan pimpinan dalam bisnis. Tugas utamanya adalah mencapai target omzet. Target adalah omzet yang harus dicapai. Tanpa target, tim Anda akan kebingungan dan tanpa arah; (2) Manajer. Manajer berfungsi untuk mengelola, mengawasi serta mengevaluasi tim agar mampu mencapai bahkan melampaui target yang telah ditetapkan oleh owner; (3) Sales. Tugas dari sales berada dibagian prospek dan tugasnya berada dibagian closing. Tugas marketing adalah membuat sebanyak-banyaknya orang tahu produk Anda dan membuatnya tertarik untuk membeli. Hal tersebut bisa dilakukan melalui media online aktif di sosial media. Tugas sales adalah membuat orang yang sudah tertarik pada produk Anda dan akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut; (4) Admin. Bertugas melayani pembeli. Khusus untuk Anda yang bergerak di dunia online. Admin service bertugas untuk melayani pertanyaan dan keluhan customer sehingga mereka puas dan melakukan repeat order; (5) Operasional. Bagian operasional atau produksi bertugas memastikan kapasitas produksi siap tembus sesuai target yang diharapkan. Jangan sampai konsumen kecewa, lalu mereka mengungkapkan kekecewaannya di publik. Prospek hilang, pelanggan pun melayang atau sebaliknya

KESIMPULAN DAN SARAN

Strategi pendampingan owner PMB dalam promosi digital marketing. Dengan adanya tim promosi atau tim penjualan, diharapkan omzet besar dari PMB dapat tercapai. Adapun saran yang diberikan antara lain cara membuat akun personal, kata-kata yang menarik saat promosi PMB, cara mendesain produk sesuai dengan zaman now dan tim promosi atau tim penjualan agar tetap loyal pada PMB.

UCAPAN TERIMAKASIH

Dengan adanya dukungan dari civitas akademika dan profesi Ikatan Bidan Indonesia Kota Singkawang. Terima kasih kepada Ketua Pengurus Cabang IBI Kota Singkawang beserta seluruh owner PMB yang ikut dalam kegiatan ini, serta Committee 3rd Seminar Nasional ADPI yang telah memberikan kesempatan untuk berkontribusi dalam seminar dan penerbitan paper ini.

REFERENSI

Eka, P.D. (2016) Gara-Gara Facebook. Bandung: Billionaire Sinergi Korpora.

Eka, P.D. (2016). Dongkrak Omzet Milyaran dengan Tim Penjualan. Sukabumi: Delta Saputra.

No. 28 Tahun 2017 tentang Izin dan Penyelenggaraan Praktik Bidan. Jakarta: Kementerian Kesehatan Republik Indonesia.

Puspito, H. (2016). Rahasia Membuat Promosi Yang Menjual; Langkah Praktis Membuat Materi Promosi Yang Bisa Melesatkan Omzet Anda. Jakarta: PT. Ednovate Indonesia.

Store, B. (2018). Chit Chat; Chatting, Closing, Cring-Cring. Bandung: Billionaire Sinergi Korpora.