



Strategi Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Melalui Pembuatan Website E-Commerce

Trismayanti Dwi Puspitasari^{#1}, Nanik Anita^{#2}, Muhammad Iqbaal^{#3}

[#]Jurusan Teknologi Informasi

Mastrip POBOX 164 Jember

¹trismayantidwipuspitasari@gmail.com

²anita07nur@gmail.com

³m.iqbaal2803@gmail.com

Abstract

Perkembangan teknologi informasi sangat pesat. Salah satu contoh adalah perkembangan telepon seluler dan internet, keberadaannya memberikan pengaruh bagi berbagai aspek kehidupan. Baik kehidupan secara individu, sosial maupun yang terkait dengan dunia usaha atau bisnis. Selain mempermudah dan mempercepat proses komunikasi dan informasi, teknologi informasi juga dimanfaatkan dalam kegiatan usaha atau bisnis. Banyak alat komunikasi dan informasi yang digunakan dalam kegiatan dunia usaha, seperti penggunaan telepon, fax, sms, email, website dan lain – lain. Sehingga muncullah istilah *e-commerce*. Berdasarkan pemikiran tersebut maka tim pengabdian pada masyarakat mengadakan kegiatan: “Strategi Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Melalui Pembuatan Website E-Commerce pada Toko Tas Dendies”. Melalui kegiatan ini diharapkan SDM menguasai teknologi informasi yang dapat meningkatkan pemasaran dan penjualan dengan pembuatan website E-Commerce, dan mampu berdaya saing dengan pelaku bisnis lainnya yang sejenis.

Keywords— E-Commerce, Pemasaran, Penjualan, Website.

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi sangat pesat. Salah satu contohnya adalah perkembangan telepon seluler dan internet, keberadaannya memberikan pengaruh bagi berbagai aspek kehidupan. Baik kehidupan secara individu, sosial maupun yang terkait dengan dunia usaha atau bisnis. Selain mempermudah dan mempercepat proses komunikasi dan informasi, teknologi informasi juga dimanfaatkan dalam kegiatan usaha atau bisnis. Banyak alat komunikasi dan informasi yang digunakan dalam kegiatan dunia usaha, seperti penggunaan telepon, fax, sms, email, website dan lain – lain. Sehingga muncullah istilah *e-commerce*.

E-commerce (electronic commerce) adalah proses transaksi jual beli dengan menggunakan alat elektronik, seperti telepon dan internet. Shim et al. (2000) dalam [1] mendefinisikan *e-commerce (electronic commerce)* sebagai konsep baru yang bisa digambarkan sebagai konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual-beli barang atau jasa pada World Wide Web Internet.

Dunia usaha atau bisnis memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan industri suatu Negara. Menyadari peranannya yang besar dalam perekonomian negara ini, sudah sepantasnya jika perhatian pemerintah lebih banyak dicurahkan untuk mendorong kemandirian dan keberhasilan pelaku usaha di sektor ini.

Era globalisasi sekarang ini juga dikenal sebagai Era Ekonomi Baru (*New Economy Era*), Era Ekonomi Digital (*Digital Economy Era*). Era Ekonomi Baru ditandai dengan penerapan Teknologi Informasi di dalam menjalankan

kegiatan ekonominya. Penerapan Teknologi Informasi saat ini sudah diperlukan dalam era globalisasi sekarang ini [2]. Berikut ini adalah Tabel 1 Perbandingan Kegiatan Usaha antara Era Ekonomi Lama dengan Era Ekonomi Baru.

TABEL I
PERBANDINGAN ERA EKONOMI LAMA DAN BARU

No	Jenis Kegiatan	Era Ekonomi Lama	Era Ekonomi Baru
1	Pembelian	Calon pembeli datang ke toko.	Calon pembeli mengunjungi web site
2	Pemesanan barang	Melakukan pemesanan di toko.	Melakukan pemesanan melalui fitur yang disediakan di web site
3	Kegiatan pemasaran	Melalui brosur, spanduk, leaflet, banner, dari mulut ke mulut	Melalui situs jejaring sosial, search engine, situs iklan online.
4	Penyediaan sarana fisik	Harus menyediakan toko untuk display barang.	Tidak harus menyediakan, karena sudah memanfaatkan katalog produk secara digital.
5	Biaya pemasaran	Cukup besar, karena harus mencetak brosur, spanduk, leaflet, banner.	Tidak besar. Dengan memanfaatkan status jejaring sosial, bisa melakukan kegiatan pemasaran.
6	Jangkauan Konsumen	Lebih sempit, karena terbatas di lingkungan toko tersebut berada.	Lebih luas, karena jangkauan internet yang dapat menjangkau dunia lebih luas (global).

Berdasarkan pemikiran diatas maka tim pengabdian pada masyarakat bermaksud mengadakan kegiatan: **“Strategi Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Melalui Pembuatan Website E-Commerce pada Toko Tas Dendies”**. Melalui kegiatan ini diharapkan SDM menguasai teknologi informasi yang dapat meningkatkan pemasaran dan penjualan dengan pembuatan website E-Commerce, dan mampu berdaya saing dengan pelaku bisnis lainnya yang sejenis.

II. TARGET DAN LUARAN

Target luaran dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah :

A. Terhadap mitra

Dari pelaksanaan pengabdian yang dilaksanakan akan meningkatkan pemasaran dan penjualan, selain itu mitra akan mempunyai pemahaman yang baik terhadap strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk usahanya. Dengan meningkatkan pangsa pasar produk, diharapkan mitra bisa semakin berkembang, semakin luasnya pemasaran juga akan berdampak semakin banyaknya tenaga kerja yang akan terserap oleh industri kecil yang dijalankan oleh mitra. Sehingga dapat disimpulkan akhir dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini akan menghasilkan target luaran: website *e-commerce*.

B. Terhadap Tim Pengabdian

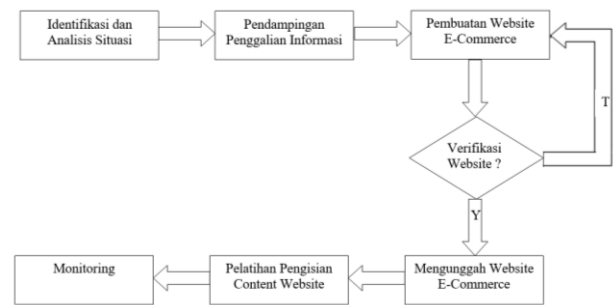
Pelaksanaan pengabdian terhadap masyarakat ini dapat menjadi upaya transfer teknologi dan transfer informasi terhadap masyarakat. Teknologi dan informasi yang diberikan masyarakat diupayakan merupakan teknologi dan informasi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Tim memberikan informasi tentang besarnya peluang bisnis pada jaringan internet. Penjelasan terhadap strategi pemasaran menggunakan jaringan internet terhadap mitra akan memberikan banyak wawasan tentang cara untuk meningkatkan pangsa pasar mitra dan memberikan wawasan tentang strategi yang sesuai dengan produk yang dihasilkan mitra.

C. Terhadap masyarakat

Target luaran pelaksanaan pengabdian masyarakat terhadap masyarakat luas adalah akan meningkatkan taraf perekonomian masyarakat sekitar. Hal ini terjadi karena mitra yang ada di masyarakat dapat berkembang sehingga akan menyerap banyak tenaga kerja. Meningkatnya pendapatan masyarakat ini diharapkan akan memperbaiki kualitas hidup masyarakat. Dengan penurunan jumlah pengangguran diharapkan akan berdampak pada perbaikan perekonomian nasional.

III. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan dalam beberapa tahapan sebagai solusi yang ditawarkan. Berikut ini adalah metode pelaksanaan pada Gambar 3.1:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian

A. Identifikasi dan Analisis Situasi

Diawali dengan mengidentifikasi masalah yang lebih terperinci dan menggali informasi untuk mengetahui apakah pihak mitra telah mempunyai pengalaman terhadap metode pemasaran tertentu. Hal ini dilakukan karena pihak mitra pernah melakukan upaya untuk meningkatkan kualitas produk dan menambah pangsa pasarnya dengan mengikuti seminar, bergabung dengan komunitas dan mengikuti pameran. Dengan lebih memahami kebutuhan mitra akan teknik pemasaran menggunakan jaringan internet maka diperlukan sebuah pelatihan tentang strategi pemasaran yang terdapat di jaringan internet. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan gambaran terhadap strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh mitra dalam upaya meningkatkan pangsa pasarnya dan meningkatkan penjualan dan pendapatan. Dengan demikian mitra akan memahami akan pentingnya strategi pemasaran yang akan digunakan untuk meningkatkan pangsa pasarnya.

B. Pendampingan dan Penggalian Informasi

Proses pendampingan untuk menggali informasi produk yang akan dijual, hal ini dilakukan agar mitra dapat menampilkan foto produk yang akan dipasarkan pada jaringan internet dengan lebih menarik, sehingga calon konsumen lebih tertarik terhadap produk yang dijual

C. Pembuatan Web Ecommerce.

Proses identifikasi masalah merupakan tahapan awal untuk membuat website, sebagai data yang akan diimplementasikan. Aplikasi pemasaran yang dibutuhkan oleh mitra untuk meningkatkan pemasaran produk dibuat berbasis web. Aplikasi ini dirancang dengan tampilan dan menu aplikasi yang memudahkan mitra dalam mengunggah foto produk, menangani. pemesanan, penangan pembayaran dan pembuatan laporan keuangan. Aplikasi ini diharapkan akan meningkatkan pesanan sehingga dapat meningkatkan penjualan pendapatan mitra.

D. Verifikasi Website

Pendampingan Verifikasi Website, merupakan tahapan sebelum website di upload ke internet. Pada tahapan ini programmer akan memastikan apakah website sudah sesuai dengan fungsionalitas yang diinginkan oleh mitra.

E. Mengunggah Website E-Commerce

Website ini diunggah ke jaringan internet setelah dilakukan verifikasi oleh mitra terhadap fungsionalitas, kelayakan menu dan tampilan serta pengujian terhadap data



yang tersimpan. Ini dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat kesalahan pada website ataukah tidak, baik pada proses menunggah foto produk, proses pemesanan, penanganan pemesanan, proses pembayaran, dan pembuatan laporan.

F. Pelatihan Pengisian Content Website

Setelah aplikasi berbasis web telah selesai dibuat maka selanjutnya mitra akan diberikan pelatihan tentang cara mengisi konten web dari produk yang akan dijual.

G. Monitoring

Monitoring dari tim pelaksana terhadap hasil pelatihan.

IV. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Tim pelaksana pengabdian merupakan staf pengajar di Jurusan Teknologi Informasi Politeknik Negeri Jember. Baik ketua maupun kedua anggota tim pelaksana pengabdian telah menyandang gelar S2 dengan bidang ilmu yang linier dengan gelar kesarjanaannya dibidang yang serumpun yaitu Teknologi Informasi. Jenjang pendidikan dan kompetensi yang dimiliki tim pelaksana pengabdian merupakan modal penting untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Disamping kompetensi dan jenjang pendidikan bergelar yang dimiliki oleh tim pelaksana pengabdian, sejumlah pelatihan dan seminar juga pernah diikuti oleh personel tim. Pelatihan dan seminar yang relevan dengan kegiatan pengabdian yang diusulkan diantaranya : pelatihan pengembangan konten e-learning berbasis multimedia, pelatihan pembuatan website, hibah perangkat ajar, dan sebagainya. Pengalaman dalam melaksanakan berbagai kegiatan pengabdian, baik yang dilaksanakan dengan sumber dana mandiri maupun dana hibah pengabdian, juga menjadi kekuatan tim pelaksana untuk dapat melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang diusulkan. Tabel II merupakan kepakaran dan peran dari tim pengabdian

TABEL III
KEPAKARAN DAN PERAN TIM PENGABDIAN

Tim	Nama	NIP/NIK	Kepakaran
Ketua	Trismayanti Dwi Puspitasari, S.Kom., M.Cs	19900227 201503 2 001	Ilmu Komputer / Pemateri pelatihan
Anggota	Nanik Anita Mukhlisoh, S.ST., M.T	19860609 200812 2 2 004	Teknik Informatika / Pemateri pelatihan

V. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Rincian kegiatan pengabdian diawali dengan melakukan:

A. Identifikasi dan Analisis Situasi

Dilakukan dengan wawancara pada 16 Agustus 2016 dengan Ibu Dendies Firdia Septaningtyas, membahas mengenai permasalahan untuk meningkatkan penjualan tas dengan cara menggunakan penjualan secara online.

B. Pendampingan dan Penggalan Informasi

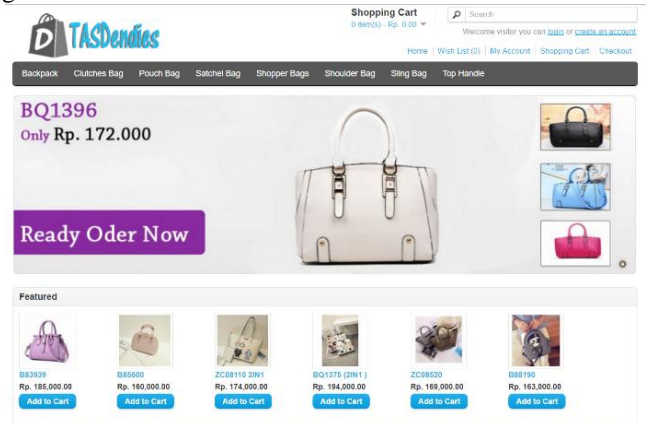
Proses pendampingan untuk menggali informasi produk yang akan dijual, mengelompokkan tas berdasarkan jenisnya. Melakukan foto tas supaya lebih menarik saat di tampilkan di website.

C. Pembuatan Web Ecommare.

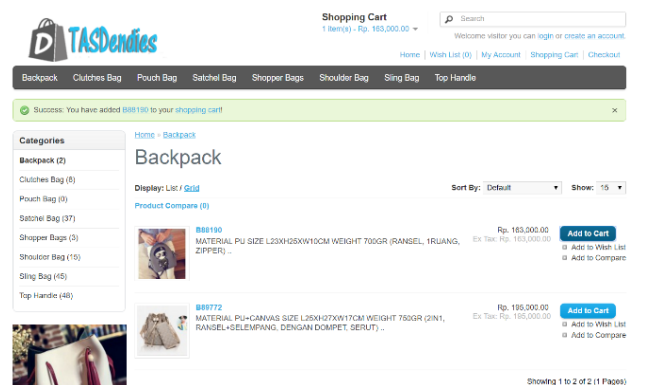
Pembuatan website dengan menggunakan CMS Openchart

D. Verifikasi Website

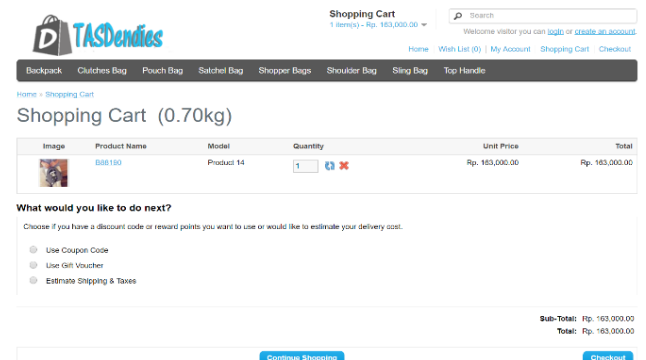
Pendampingan Verifikasi Website, merupakan tahapan sebelum website di upload ke internet. Pada tahapan ini memastikan tampilan website sudah sesuai dengan fungsionalitas yang diinginkan oleh mitra. Berikut ini adalah gambar 2 – 7 Halaman Website.



Gambar 2 Halaman utama website



Gambar 3 Proses Pembelian Tas



Gambar 4 Tagihan Pembelian



Checkout

Step 1: Checkout Options [Modify](#)

Step 2: Account & Billing Details [Modify](#)

Your Personal Details

* First Name: Tasmayanti
 * Last Name:
 * E-Mail: tasmayanti@tasdendies.com
 * Telephone: 082659184205
 Fax:
 * Password:
 * Password Confirm:
 I wish to subscribe to the TASDendies newsletter.
 My delivery and billing addresses are the same.

Your Address

Company: Politeknik Negeri Jember
 Company ID:
 * Address 1:
 * Address 2:
 * City: Jember
 * Post Code: 69121
 * Country: Indonesia
 * Region / State: Jawa Timur

I have read and agree to the [Privacy Policy](#) [Continue](#)

Gambar 5 Proses Registrasi

Checkout

Step 1: Checkout Options [Modify](#)

Step 2: Billing Details [Modify](#)

Step 3: Delivery Details [Modify](#)

Step 4: Delivery Method [Modify](#)

Step 5: Payment Method [Modify](#)

Step 6: Confirm Order

Product Name	Model	Quantity	Price	Total
B88150	Product 14	1	Rp. 163,000.00	Rp. 163,000.00
			Sub-Total:	Rp. 163,000.00
			Flat Shipping Rate:	Rp. 5.00
			Total:	Rp. 163,005.00

[Continue Order](#)

Gambar 6 Konfirmasi Pemesanan

Shopping Cart [Search](#)

You are logged in as [Tasmayanti](#) (Logout)

Home | [Web List \(0\)](#) | [My Account](#) | [Shopping Cart](#) | [Checkout](#)

Backpack | Clutches Bag | Pouch Bag | Satchel Bag | Shopper Bags | Shoulder Bag | Sling Bag | Top Handle

Home > [Shopping Cart](#) > [Checkout](#) > [Success](#)

Your Order Has Been Processed!

Your order has been successfully processed!

You can view your order history by going to the [my account](#) page and by clicking on [history](#).

If your purchase has an associated download, you can go to the account [downloads](#) page to view them.

Please direct any questions you have to the [store owner](#).

Thanks for shopping with us online!

[Continue](#)

Gambar 7 Konfirmasi Transaksi Sukses

E. Mengunggah Website E-Commerce

Website ini diunggah ke jaringan internet setelah dilakukan verifikasi oleh mitra terhadap fungsionalitas, kelayakan menu dan tampilan serta pengujian terhadap data yang tersimpan. Ini dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat kesalahan pada website ataukah tidak, baik pada proses mengunggah foto produk, proses pemesanan, penanganan pemesanan, proses pembayaran, dan pembuatan laporan. Website diunggah dengan domain tasdendies.com.

F. Pelatihan Pengisian Content Website

Setelah aplikasi berbasis web telah selesai dibuat maka selanjutnya mitra akan diberikan pelatihan tentang cara mengisi konten web dari produk yang akan dijual. Sehingga kedepannya pegawai dapat menginputkan data tas yang baru

ke website dan dapat menerima proses transaksi dari pelanggan secara online.

G. Monitoring

Monitoring kegiatan pengabdian tidak berhenti sampai berakhirnya kegiatan pengabdian, tetapi tetap akan dilakukan pemantauan terhadap situs secara online dan melayani setiap pertanyaan yang diberikan oleh pemilik toko tas.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah sebagai berikut: Hasil Pengabdian kepada Masyarakat dengan Judul Strategi Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Melalui Pembuatan Website E-Commerce pada Toko Tas Dendies dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan melalui penjualan online dengan memanfaatkan website E-Commerce dan membantu proses transaksi agar lebih transparan dan terstruktur.

Pengabdian pada masyarakat beberapa saran demi tercapainya tujuan kegiatan ini adalah: banyak cara untuk meningkatkan penjualan mitra selain dengan menggunakan website E-Commerce. Harapannya adalah adanya pengabdian kembali terhadap mitra untuk meningkatkan penjualan dengan strategi yang berbeda dan pemilik toko tetap menjalankan bisnis secara offline maupun online sehingga kedepannya dapat dianalisis.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian kepada masyarakat menyampaikan ucapan terima kasih kepada pusat penelitian dan pengabdian pada masyarakat serta Politeknik Negeri Jember yang telah mendanai pengabdian dengan judul strategi peningkatan pemasaran dan penjualan melalui pembuatan Website e-commerce, tanpa bantuan sumber dana ini sangat sulit bagi kami untuk dapat menyelenggarakan kegiatan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Suyanto, M. 2003. E – commerce Perusahaan Top Dunia. Andi. Yogyakarta
- [2] Turban, E. 2010. Information technology for Management Transforming Organizations in the Digital Economy. New Jersey : Wiley and Sons.