

PEMASARAN ON-LINE PENJUALAN KOMPUTER SECOND

Joseph Dedy Irawan¹, Emmalia Adriantantri², Yudi Limpraptono³, Eko Nurcahyo⁴

¹⁾ Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Industri – ITN Malang

²⁾ Teknik Industri S1, Fakultas Teknologi Industri – ITN Malang

^{3,4.)} Teknik Elektro, Fakultas Teknologi Industri – ITN Malang

joseph@lecturer.itn.ac.id

ABSTRAK

Dengan semakin maraknya media pemasaran online maka jika tetap bertahan dengan pemasaran secara manual atau pelanggan harus datang ke toko akan mengakibatkan penurunan penjualan dan akan tertinggal dengan toko lain yang sudah melaksanakan pemasaran secara online, mitra pengabdian masyarakat mempunyai usaha dalam bidang jual beli komputer second beserta asesories komputer baik baru maupun second, mengingat harga komputer baru lebih mahal dibandingkan dengan komputer second maka masih banyak peminat terhadap barang second tersebut karena masih dapat berfungsi sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dalam pengabdian masyarakat ini dibuatlah suatu pemasaran secara online pada sebuah toko komputer second, yang akan memudahkan pelanggan melihat dan memesan komputer second melalui internet tanpa harus datang ke lokasi toko, diharapkan dengan adanya media pemasaran secara online ini penjualan menjadi meningkat.

Keyword : *sistem pelayanan kelurahan, administrasi kependudukan, progressive web app.*

1. PENDAHULUAN

Setelah komputer diciptakan berbagai dan dirasakan sangat bermanfaat, manusia tidak bisa lepas dari peralatan ini [1] komputer dewasa ini menjadi kebutuhan manusia dalam menjalankan kegiatan sehari-hari karena menjadikan pekerjaan menjadi lebih ringan dengan hasil lebih cepat selesai serta lebih bagus, penggunaan komputer dalam dunia pendidikan [2,3,4,5] otomatisasi industri dan otomatisasi bidang lain [6,7,8,9] dan masih banyak lagi bidang yang lain akan mempermudah kegiatan manusia karena semua bisa berjalan secara otomatis.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, maka kebutuhan akan komputer pada jaman sekarang menjadi meningkat sehingga banyak sekali penjual komputer yang bermunculan dan diperlukan persaingan diantara penjual komputer tersebut [10], sehingga kualitas layanan dan metode promosi penjualan menjadi faktor utama dalam bisnis penjualan komputer. Dengan melaksanakan penjualan online diharapkan ruang lingkup pemasaran menjadi lebih luas dan pelanggan menjadi bertambah [11,12].

Terdapat berbagai macam metode dalam pemasaran online, dapat dilakukan dengan memanfaatkan media online yang sudah tersedia seperti Lazada, Bukalapak, Shopee dan banyak lagi media pemasaran online yang lain, akan tetapi dengan menggunakan pemasaran ini untuk penjualan barang second pelanggan masih kurang kepercayaannya [13,14] mereka masih membutuhkan melihat secara langsung barang yang dijual sehingga perlu dibuat sebuah sistem pemasaran online yang lebih fleksibel sehingga bisa dilakukan dengan promosi secara online akan tetapi jika dihindarkan oleh pelanggan transaksi bisa dilakukan di toko secara langsung.

Dalam penelitian sebelumnya yang telah dilakukan dalam judul Pemanfaatan QR-Code sebagai media promosi toko telah dibuat suatu aplikasi untuk pemasaran

online [15], sehingga dapat diterapkan dalam pengabdian masyarakat dengan melakukan beberapa penyesuaian yang dibutuhkan agar sesuai digunakan untuk pemasaran online pada toko berlian komputer dimana toko ini menjual komputer second serta asesories komputer baik baru maupun bekas.

2. METODOLOGI

Permasalahan yang harus dipecahkan dalam memasarkan komputer bekas ini adalah bagaimana mempromosikan dengan mudah dan cepat barang-barang yang akan dipasarkan ke masyarakat dengan menggunakan perangkat Handphone

Seiring perkembangan jaman pada era teknologi informasi ini, pemasaran secara on-line sangat pesat kemajuannya, karena penyebaran informasi tentang stok komputer second yang dimiliki oleh mitra sangat perlu untuk dapat disebarkan dengan cepat, maka dibuatlah sebuah sistem informasi berbasis android untuk memberikan informasi kepada masyarakat jika ada jenis komputer yang mereka butuhkan, sehingga dengan adanya sistem informasi ini diharapkan tingkat penjualan semakin meningkat

2.1. Android

Android merupakan sebuah sistem operasi yang dikembangkan oleh google, dimana sistem operasi ini digunakan pada telepon dan tablet, sejak dirilis tahun 2007 sampai sekarang telah berkembang beberapa versi dan dikembangkan juga beberapa android untuk keperluan lain seperti androidTV untuk TV, android auto untuk mobil dan android wear untuk jam tangan.

Sistem operasi ini memanfaatkan layar sentuh untuk melakukan interaksi dengan pengguna, dengan cara swiping, tapping and pinching, untuk mengoperasikan perangkat android. Pada sistem

operasi ini dapat diinstall aplikasi-aplikasi mobil yang dibutuhkan oleh pengguna, sehingga sistem operasi ini sangat fleksibel dan berkembang dengan pesat.



Gambar 1. Logo Android

2.2. Digital Marketing



Gambar 2. Digital Marketing

Ada beberapa media digital yang digunakan dalam memasarkan produk diantaranya :

1. Website

Salah satu alternative pemasaran on-line adalah menggunakan website karena biaya yang dibutuhkan murah dan dapat dilihat oleh semua orang dengan sangat mudah, sehingga media ini banyak digunakan untuk menyebarkan informasi dan promosi

2. Content Marketing

Media ini merupakan suatu jenis marketing yang focus pada pembuatan, publikasi dan penyebaran konten ke masyarakat luas untuk menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan penjualan online dan meningkatkan merek dagang

3. Sosial Media

Sosial media seperti Facebook, Twitter, Instagram dan whatsapp merupakan media yang dapat dimanfaatkan untuk melakukan pemasaran secara online, karena melalui media ini penjual dan pembeli dapat menawarkan dan melakukan komunikasi mengenai produk yang dijual

4. Search Engine Optimization (SEO)

Dalam melakukan pencarian barang yang ingin dibeli, customer biasanya melakukan pencarian melalui mesin pencari Google, Yahoo dan Bing untuk menemukan barang yang diinginkannya, dengan menggunakan Search Engine Optimization (SEO) dapat meningkatkan jumlah pengunjung di website kita sehingga menjadi peluang penjualan semakin meningkat.

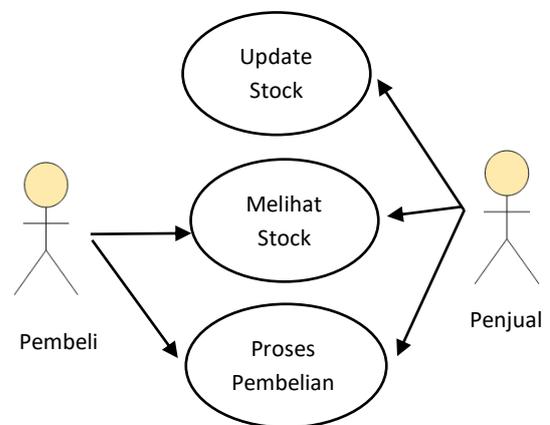
5. Google Ads (Search Engine Marketing)

Salah satu tempat untuk menempelkan iklan adalah Google Ads, dimana kita harus berlangganan untuk mendapatkan fasilitas ini, akan tetapi dengan database yang dimiliki oleh google iklan kita akan lebih tepat sasaran, sehingga orang-orang yang membutuhkan informasi tentang produk kita yang akan mendapatkan iklan ini, sehingga pemasaran akan semakin tepat sasaran dan penjualan meningkat.

6. Email Marketing

Salah satu media pemasaran adalah dengan menggunakan email, dimana penjual akan menginformasikan produk-produknya dengan mengirimkan email karena hampir semua pengguna internet memiliki email, akan tetapi untuk melakukan pengiriman email harus dipastikan bahwa hanya orang-orang yang berminat dengan produk kita saja yang kita kirim email.

2.3. Use Case

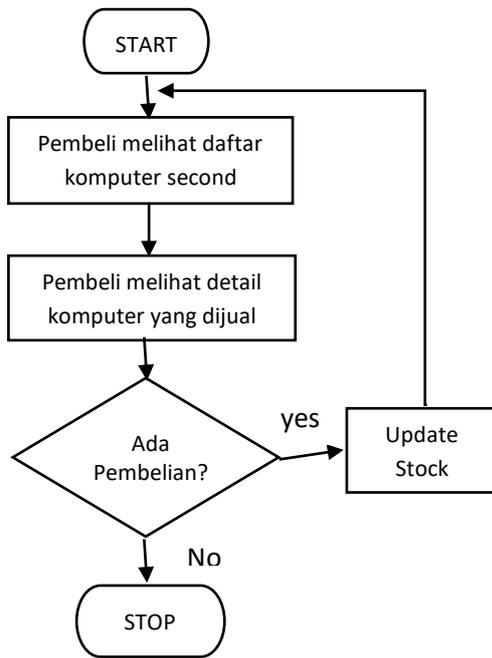


Gambar 3. Use Case

Pada Gambar 2 diatas adalah Use case dimana Penjual bisa melakukan update dari data stok komputer beserta harga, sedangkan masyarakat dapat mengetahui dengan cepat harga, spesifikasi dan foto dari komputer.

2.4. Diagram Alur Software

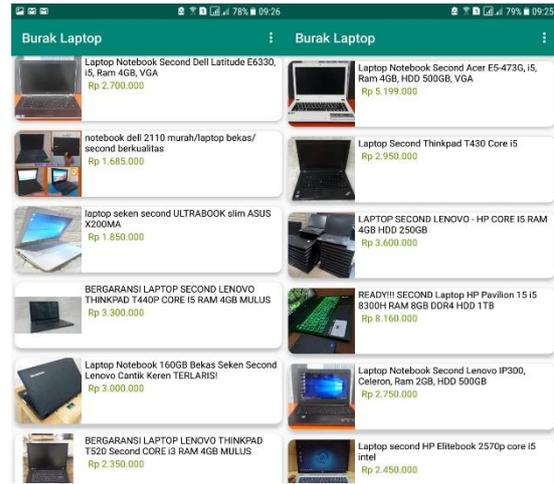
Pada Gambar 3 bisa diperhatikan diagram alur dimana jika ada stok baru atau stok komputer second yang terjual maka pemilik toko harus melakukan update dari database stok barang, setelah diupdate maka secara otomatis masyarakat dapat melihat melalui aplikasi yang terinstal pada handpone mereka.



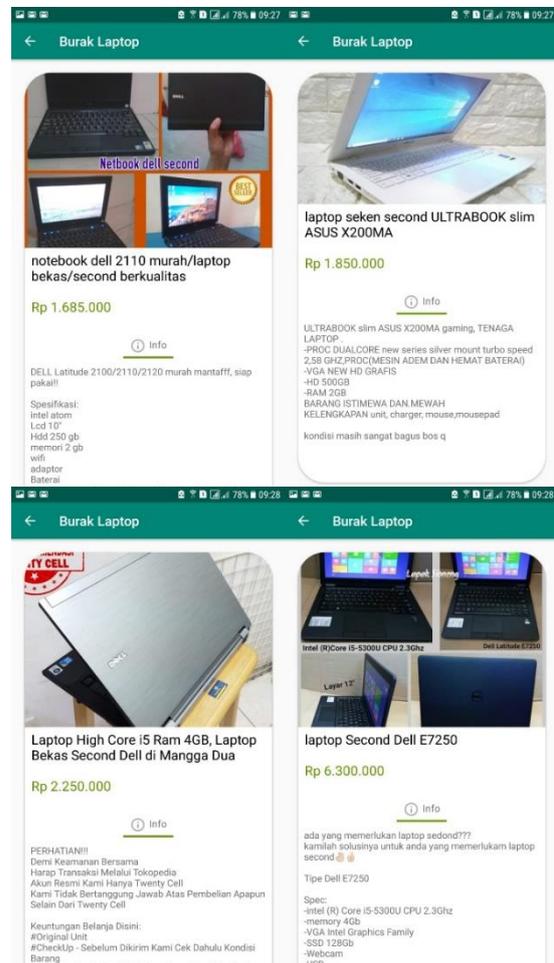
Gambar 4. Diagram Alur

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pembuat aplikasi berbasis android untuk pemasaran komputer second dapat dilihat pada gambar berikiut ini dimana pada halaman ini ditampilkan daftar dari komputer yang dijual, isi dari informasi pada halaman ini adalah merk komputer, kapasitas prosesor, memory dan hardisk serta harga komputer.



Gambar 5. Menu Komputer Second



Gambar 6. Halaman Detail Komputer Second

Jika pembeli berminat dengan salah satu komputer dan ingin melihat lebih detail informasi komputer second tersebut, pembeli cukup menekan gambar komputer yang diinginkan, akan masuk ke halaman detail dari komputer yang diinginkan, pada halaman ini akan diberikan informasi secara lebih detail tentang komputer yang dijual, dilengkapi dengan beberapa foto yang menunjukkan kondisi komputer yang dijual, melalui halaman ini pembeli dapat dengan mudah mempertimbangkan apakah berminat membeli atau tidak.

4. KESIMPULAN

Dengan menggunakan sistem informasi secara on-line komputer second yang dijual dapat dengan cepat diketahui oleh customer, selain itu dengan informasi detail barang yang dijual, maka pembeli dapat mengetahui kondisi komputer dari foto-foto dan spesifikasi serta harga jual komputer tersebut, sehingga pemasaran menjadi lebih mudah dan tingkat penjualan menjadi meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Noersasongko, E., 2013. Mengenal Dunia Komputer. Elex Media Komputindo
- [2]. Saputra, W. and Purnama, B.E., 2011. Pengembangan Multimedia Pembelajaran Interaktif Untuk Mata Kuliah Organisasi Komputer. Speed-Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi, 4(2).
- [3]. Tarigan, A.K., Nasution, S.D., Suginam, S. and Karim, A., 2016. Aplikasi Pembelajaran Citra Dengan Menggunakan Metode Komputer Assisted Instruction (CAI). JURIKOM (Jurnal Riset Komputer), 3(4).
- [4]. Yuniati, N., Purnama, B.E. and Nugroho, G.K., 2017. Pembuatan Media Pembelajaran Interaktif Ilmu Pengetahuan Alam Pada Sekolah Dasar Negeri Kroyo 1 Sragen. Speed-Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi, 3(4).
- [5]. Irawan, J.D. and Adriantantri, E., 2018. Pembuatan Aplikasi Penjadwalan Kuliah. Jurnal MNEMONIC, 1(1), pp.71-74.
- [6]. Parwati, C.I. and Iswahyudi, C., 2013. Kumbang Otomatis Untuk Budidaya Jamur Pada Industri Rumah Tangga.
- [7]. Irawan, J.D. and Nakhoda, Y.I., Student Attendance by Using RFID Informed Through SMS.
- [8]. Irawan, J.D., Prasetyo, S. and Adi, S., 2016. Pengembangan Kunci Elektronik Menggunakan RFID Dengan Sistem Iot. Industri Inovatif Jurnal Teknik Industri, 6(2).
- [9]. Andriantantri, E., Irawan, J.D. and Indriani, S., 2017. Implementasi Metode Saving Matriks Pada Program Komputer Untuk Penentuan Pendistribusian Produk. Industri Inovatif Jurnal Teknik Industri, 5(1), pp.10-14.
- [10]. Widagdo, H., 2011. Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Komputer Pada PT. XYZ Palembang. In Forum Bisnis Dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah STIE MDP (Vol. 1, No. 1, pp. 1-10).
- [11]. Aryanto, A. and Tjendrowaseno, T.I., 2013. Pembangunan Sistem Penjualan Online Pada Toko Indah Jaya Furniture Surakarta. Speed-Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi, 4(4).
- [12]. Widiana, M.E., Supit, H. and Hartini, S., 2012. Penggunaan teknologi internet dalam sistem penjualan online untuk meningkatkan kepuasan dan pembelian berulang produk batik pada usaha kecil dan menengah di Jawa Timur. Jurnal manajemen dan kewirausahaan, 14(1), pp.72-82.
- [13]. Reza, F., 2016. Strategi promosi penjualan online lazada. co. id. Jurnal Kajian Komunikasi, 4(1), pp.63-74.
- [14]. Firdayanti, R., 2012. Persepsi risiko melakukan E-Commerce dengan kepercayaan konsumen dalam membeli produk fashion online. Journal of Social and Industrial Psychology, 1(1).
- [15]. Irawan, J.D. and Adriantantri, E., 2018. Pemanfaatan QR-Code Sebagai Media Promosi Toko. Jurnal MNEMONIC, 1(2), pp.56-61