

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN SELAI SRIKAYA DI SHOPEE**

E-BISNIS (R)

Supangat, M.Kom.ITIL., COBIT.



Di susun Oleh :

Atikatul Latifah (1211900343)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

BAB I

PENDAHULUAN

a. Latar Belakang

Saat ini dunia teknologi informasi dan internet semakin berkembang pesat, Awalnya yang serba sederhana sekarang menjadi lebih berkembang lebih modern. Hal ini dapat dilihat dari proses bisnis yang banyak mengalami perubahan seiring dengan adanya perkembangan teknologi informasi dan internet. Dahulu kegiatan jual beli mempunyai akses yang sangat terbatas, seperti hanya memperkenalkan dan memasarkan produknya kepada khalayak ramai saja. Kini dengan adanya teknologi informasi internet kegiatan jual beli mempunyai akses yang sangat luas. Hal tersebut akan menimbulkan persaingan yang semakin ketat .

Proses bisnis yang dilakukan melalui teknologi informasi dan internet dikenal dengan sebutan e-commerce. Keberadaan e-commerce ini menciptakan suatu pasar elektronik yang menghubungkan antara pembeli dan penjual yaitu marketplace contoh marketplace yaitu seperti Tokopedia, Shopee, Lazada dll. Pemilik marketplace ini menyediakan tempat bagi para pelaku usaha untuk memasarkan produknya dan juga terdapat ruang komunikasi antara penjual dan pembeli, untuk melakukan penawaran harga dan mereka juga bisa mengatur proses transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Perkembangan marketplace Indonesia untuk saat ini sangatlah berkembang. Ketika berbelanja secara online, pembeli dan penjual dapat melakukan transaksi jual beli tanpa bertatap muka .Hal ini dapat dapat meminimalisir biaya transportasi dan waktu belanja dibandingkan dengan belanja secara offline.

Salah satu usaha yang jualan di Shopee dalam produk makanan yaitu Selai Srikaya. Pada mulanya selai srikaya ini memasarkan produknya dari mulut kemulut . Dengan seiringnya waktu selai srikaya membuka toko online dan berjualan di Shopee karena permintaan dari calon pembelinya dan tingginya antusias masyarakat yang mengunjungi Shopee untuk memenuhi ,dan berjualan di Shopee sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan produknya dan memperluas jangkauan usahanya. Shopee

juga memiliki program seperti gratis ongkir minimal pembelian yang ditentukan oleh toko ini yang bisa menjadi daya tarik konsumen untuk membeli selai srikaya melalui Shopee.

b. Rumusan Masalah

Bagaimana strategi pemasaran meningkatkan penjualan melalui shopee ?

c. Tujuan

Untuk memberikan strategi pemasaran agar penjualan produknya semakin meningkat

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

a. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan serangkaian rencana yang menyeluruh dalam bidang pemasaran yang dibuat oleh suatu perusahaan untuk dijadikan pedoman dalam memberikan arahan tentang kegiatan pemasaran yang akan dijalankan oleh suatu perusahaan, Strategi pemasaran merupakan hal yang penting bagi toko Selai Srikaya ini dalam mencapai tujuannya Strategi digunakan untuk menanggapi keadaan lingkungan dan menganalisis para pesaing yang berubah agar penjualannya meningkat, Toko tetap unggul dan tidak kalah saing.

b. Peningkatan Penjualan

Penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk kepada pembeli agar menyesuaikan kebutuhannya dengan dengan produk yang ditawarkan, guna mendapatkan mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan , karena dari penjualan tersebut dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka.

BAB III

PEMBAHASAN

Keberadaan Shopee menjadi peluang usaha yang cukup bagus bagi pelaku usaha dalam meningkatkan penjualan produknya sekaligus mengembangkan bisnisnya, Hanya dengan daftar melalui website Shopee secara gratis dengan mengisi data diri dan setuju dengan syarat dan ketentuan yang berlaku di Shopee pelaku usaha sudah dapat berjualan di Shopee. Pelaku usaha juga tidak perlu membuat sistem transaksi jual beli karena sistem tersebut sudah dibuat dan disediakan oleh pihak Shopee, sehingga pelaku usaha dapat meminimalisir biaya operasionalnya dan lebih fokus dalam promosi, berjualan di Shopee bisa mendapatkan pelanggan lebih banyak karena pasarnya lebih luas, dan saat ini pelaku usaha yang berjualan di Shopee cukup banyak, dengan ini pelaku usaha harus tepat dalam memasarkan produknya agar produk dapat dipilih oleh konsumen dan mereka menjadi konsumen yang loyal terhadap produk yang ditawarkan sehingga penjualannya meningkat .

Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan selai srikaya di Shopee ini merupakan kegiatan komunikasi pemasaran yang menggunakan media internet, yang tujuannya untuk meningkatkan hasil penjualan dan berkomunikasi yang lebih baik kepada pelanggan, Shopee adalah sebuah marketplace yang dirancang khusus untuk memberikan pengalaman bagi masyarakat untuk melakukan jual beli online secara mudah, cepat dan aman dengan sistem pembayaran dan dukungan logistik yang kuat . Shopee juga memfasilitasi penjual untuk berjualan dengan mudah melalui fitur yang sudah disediakan oleh Shopee, Shopee juga mempunyai fitur live untuk itu bisa mempromosikan selai srikaya melalui fitur live tersebut dengan demikian konsumen akan melihat live tersebut dan tertarik pada produk kita.

Shopee juga memiliki fitur promosi yang paling berpengaruh untuk membantu dalam memperbanyak pesanan selai srikaya ini . Biasanya promo ini bisa diatur oleh penjual dengan adanya promo tersebut semakin banyak konsumen mengunjungi toko selai srikaya ini di Shopee dan juga banyak konsumen yang tertarik untuk membeli selai srikaya , dan Shopee juga memiliki program seperti gratis ongkir contoh:

minimal pembelanjaan selai srikaya 100.000 akan mendapat cashback 10% ,promo ini dapat ditentukan oleh toko, dengan adanya promo tersebut maka akan menjadi daya tarik konsumen untuk membeli selai srikaya melalui Shopee.

Brikut ini kelebihan dan kekurangan berjualan menggunakan shopee :

Kelebihan

1. Tersedianya fitur untuk UP atau menaikkan produk dipaling atas fitur ini untuk memprioritaskan produk tsb dari markeplace lain sehingga mudah dijangkau oleh konsumen.
2. Tersedianya fitur chat langsung, fitur ini sangat bermanfaat bagi banyak penjual karena bisa langsung berinteraksi atau berkomunikasi dengan calon pembeli.
3. Dukungan sistem yang sangat memudahkan dan menguntungkan bagi penjual
4. Dapat mengupload gambar produk sebanyak mungkin

Kekurangan

1. Butuh modal terlebih dahulu , baik yang memiliki stok produk maupun yang berjualan sistem dropship di Sophee wajib memiliki modal.
2. Persaingan harga yang sangat super ketat.
3. Akun shopee lama cenderung menjadi pemenang pesaing.

BAB IV

PENUTUP

a. Kesimpulan

Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di Shopee ini merupakan kegiatan komunikasi pemasaran yang menggunakan media internet, yang tujuannya untuk meningkatkan hasil penjualan dan berkomunikasi yang lebih baik kepada pelanggan, Shopee adalah sebuah marketplace yang dirancang khusus untuk memberikan pengalaman bagi masyarakat untuk melakukan jual beli online secara mudah, cepat dan aman dengan sistem pembayaran dan dukungan logistik yang kuat .

b. Saran

Untuk penjualan Selai srikaya ini diharap dapat memaksimalkan strategi pemasaran yang dilakukan di Shopee agar penjualan Selai srikaya semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Kangean, S., & Rusdi, F. (2020). Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Persaingan E-Commrece di Indonesia. *Prologia*, 4(2), 280. <https://doi.org/10.24912/pr.v4i2.6504>
- Supangat, S. (2016). Penggunaan Webqual Untuk Penentuan Tingkat Kebergunaan Pada Website (Studi Kasus Pada Teknik Sipil Untag Surabaya). *Konvergensi*, 11(01), 49–60. <https://doi.org/10.30996/konv.v12i2.1315>

95% **Konten unik** 5% **Konten yang dijiplak** ✓ COMPLETED 100%

Kalimat hasil bijak URL yang Cocok

unik	STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN SELAI SRIKAYA DI SHOPEE E-BISNIS (R...
unik	Oleh : Atikatul Latifah (1211900343) PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI &...
unik	BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Saat ini dunia teknologi informasi dan internet s...
unik	sekarang menjadi lebih berkembang lebih modern.
unik	Hal ini dapat dilihat dari proses bisnis yang banyak mengalami perubahan seiring de...
unik	Dahulu kegiatan jual beli mempunyai akses yang sangat terbatas, Seperti hanya memprk...
unik	Kini dengan adanya teknologi informasi internet kegiatan jual beli mempunyai akses ...
unik	Hal tersebut akan menimbulkan persaingan yang semakin ketat .
unik	Proses bisnis yang dilakukan melalui teknologi informasi dan internet dikenal denga...
unik	Keberadaan e-commerce ini menciptakan suatu pasar elektronik yang menghubungkan an...
Menjiplak	dll. Membandingkan
unik	Pemilik marketplace ini menyediakan tempat bagi para pelaku usaha untuk memasarkan...
unik	penjual dan pembeli, untuk melakukan penawaran harga dan mereka juga bisa mengatur ...

Buat Laporan Plagiarisme

Iklan oleh Google
Stop lihat iklan ini
Mengapa iklan ini? ⓘ

Kata Kunci Kata Kepadatan
1-word 2-words 3-words
yang 4.71%

Feedback