

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN PADA MASYARAKAT**



JUDUL

**MENGEMBANGKAN WIRAUSAHA
MELALUI PEMASARAN ONLINE**

Oleh :

Ketua Tim Pelaksana : Nursina, SH.MM

NIDN : 0331056504

Anggota Tim Pelaksana:

- | | |
|-------------------------------|------------|
| 1. Dr. Yosandi Yulius, SE. MM | 0301086816 |
| 2. Mery Wanialisa, SE. MM | 0316047702 |
| 3. Maryati Rahayu, SE. MM | 0310117701 |
| 4. Bida Sari, SP. Msi | 0317047302 |

**FAKULTAS EKONOMI BISNIS
UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA
YAI**

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL : MENGEMBANGKAN WIRAUSAHA MELALUI PEMASARAN ONLINE

1. Nama Mitra (1) : SMA Muhammadiyah 1 Jakarta
- Nama Mitra (2) : Siswa Kelas XI- IIS 3
2. Ketua Tim Pelaksana
 - Nama : Nursina, SH.MM
 - NID / NIDN : 0331056504
 - Jabatan : Dosen Tetap
 - Fakultas / Jurusan : Ekonomi Bisnis / Manajemen
 - Perguruan Tinggi : Universitas Persada Indonesia YAI
 - Bidang Keahlian : Hukum dan Manajemen
 - Alamat Kantor / Telepon : Jl. Dipenogoro 79 Jakarta Pusat
 - Alamat Rumah / Telepon : Jl. Bungur Raya Blok B 13 No. 12
 - / HP / Email : Perumahan Griya Asri 1, Tambun Selatan Bekasi / 0812389514665 / nursina.nasir@yahoo.co.id
3. Anggota Tim Pelaksana
 - Jumlah Anggota : 4 (Empat) Dosen
 - Nama Anggota 1 : Dr. Yosandi Yulius, SE. MM
 - Nama Anggota 2 : Mery Wanialisa, SE. MM
 - Nama Anggota 3 : Maryati Rahayu, SE. MM
 - Nama Anggota 4 : Bida Sari, SP. Msi

Lokasi Kegiatan / Mitra (1)

- Wilayah Mitra : Kel. Kramat / Kec. Senen
- Kota : Jakarta Pusat
- Propinsi : DKI Jakarta
- Jarak PT ke Lokasi Mitra : 2 Km

Lokasi Kegiatan / Mitra (2)

- Wilayah Mitra : Kel. Kramat / Kec. Senen
- Kota : Jakarta Pusat
- Propinsi : DKI Jakarta
- Jarak PT ke Lokasi Mitra : 2 Km

- Luaran yang dihasilkan :
- a) Siswa Mengerti tentang arti wirausaha, kewirausahaan
 - b) Siswa mengetahui berwirausaha melalui digital marketing
 - c) Siswa mengetahui cara membuat akun, mengenalkan dan menjual produk melalui aplikasi ecommerce
 - d) Siswa dapat mengetahui cara mengupload foto barang yang akan dijual ke aplikasi ecommerce

3. Jangka waktu pelaksanaan : 1 (Satu) hari.

4. Biaya Total : Rp 800.000,-

Jakarta, 22 Mei 2018

Mengetahui,

Ketua Tim Pelaksana,

Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis,

UPI-YAI



(Dr. Marhalinda, SE.MM)



(Nursina, SH.MM)

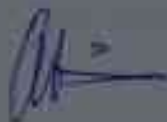
Menyetujui,

Ka. Unit LPPM

Fakultas Ekonomi Bisnis

Universitas Persada Indonesia

YAI



Dr. Abdullah Muksin, MM)

NIK.87036

STRUKTUR LAPORAN

1. **Judul Kegiatan** : Mengembangkan Wirausaha Melalui Pemasaran Online
2. **Nama Mitra (1)** : SMA Muhammadiyah 1 Jakarta
Nama Mitra (2) : Siswa Kelas XI- IIS 3
3. **Jumlah Mitra** : 2
4. **Pendidikan Mitra** : SMA
5. **Persoalan Mitra** :
 - a) Siswa perlu pencerahan tentang konsep dasar dari kewirausahaan
 - b) Beberapa Siswa masih kurang memahami tentang digital entrepreneurship
 - c) Masih ada siswa yang belum mengerti bagaimana cara mempromosikan produk pada media sosila (Facebook, InstraGram)
 - d) Masih ada Siswa yang belum mengerti membuat akun pada aplikasi ecommerce
6. **Status Sosial Mitra** : Pelajar
7. **Lokasi** : Jl. Kramat Raya .No. 49 Jakarta Pusat
8. **Jarak PT. Ke Lokasi** : 2 Km
9. **Sarana Transportasi** :
 - Mobil
 - Angkutan Umum
 - Motor

10. Sarana Komunikasi : • Telepon
• E-mail

11. Tim Abdimas

- Jumlah Dosen : 5 Orang
- Jumlah Mahasiswa : -
- Gelar Akademik : S2 dan S3
- Program Studi : Akuntansi dan Manajemen
- Fakultas : Fakultas Ekonomi Bisnis UPI-YAI

12. Aktifitas Pengabdian Masyarakat

- Metode : Penyuluhan
Pelaksanaan
- Waktu Efektif : 1 (Satu) Hari
Pelaksana
- Keberhasilan : Berhasil
Kegiatan
- Indikator : - Antusias peserta dalam mengikuti
Keberhasilan penyuluhan , terlihat dari banyaknya
pertanyaan saat penyuluhan
berlangsung
- Wakil Kepala Sekolah Meminta untuk
diberikan pelatihan Ms. Office
- Kelanjutan Kegiatan : Selesai

13. Biaya Program

- DIPA DP2M : -
- Perguruan Tinggi : -
- Sumber (Swadana : Rp 800.000,-
Kelompok)

14. Usulan Dana Program

- Tahap Pencairan : Mendukung Kegiatan Dilapangan Dana
- Jumlah Dana : Diterima 100%

15. Kontribusi Mitra

- Peran Mitra : Aktif
- Peranan Mitra :
 - Menetapkan Teknik Pelaksanaan
 - Menetapkan waktu kegiatan pelaksanaan
 - Menentukan materi agar sesuai dengan kebutuhan Siswa
- Alasan : Keputusan Bersama Berkelanjutan

16. Usul Penyempurnaan Program Abdimas

- Model Usulan : Pelatihan Kegiatan
- Anggaran Biaya : 6.500.000,-
- Dokumentasi : Ada
- Produk/Kegiatan yang dinilai bermanfaat dari berbagai perspektif : Penyuluhna
Siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta
- Potret permasalahan lain yang terakan

BAB I

PENDAHULUAN

A. ANALISIS SITUASI

1. Pengertian pemasaran

Pemasaran merupakan ujung tombak dari suatu perusahaan, karena keberhasilan pemasaran akan meningkatkan penjualan. Pengertian pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Pengertian dan definisi pemasaran menurut ahli mengatakan sebagai berikut;

Kotler (2001) mengemukakan definisi pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan.

Menurut Stanton (2001), definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Dari definisi tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen.

2. Pengertian Online

Kata Online menurut kamus.web.id adalah suatu kegiatan yang terhubung melalui jaringan komputer yang dapat diakses melalui jaringan komputer lainnya. Kegiatan yang dimaksud dalam laporan ini adalah kegiatan kewirausahaan.

Perkembangan teknologi informasi, memberi perubahan dalam dunia usaha atau wirausaha, yaitu dari usaha secara tradisional menjadi usaha secara online. Saat ini usaha online sangatlah populer dan banyak digandrungi banyak orang. Usaha online adalah sesuatu aktifitas usaha baik jasa maupun produk yang ditawarkan melalui media internet mulai dari negoisasi hingga kegiatan transaksinya, seperti menjual software, ebook dan sejenisnya tanpa harus bertatap muka dengan customer.

3. Pengertian Wirausaha

Wirausaha, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya dan memasarkannya, sedangkan kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain.

Secara umum pengertian Wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya. Ia bebas merancang, menentukan mengelola, mengendalikan semua usahanya. Sedangkan kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain .

4. Lokasi Mitra

Mitra dari kegiatan pengabdian ini adalah Siswa kelas X IIS 2 SMA Muhammadiyah 1 Jakarta. yang beralamat jl Kramat Raya No. 49 Kelurahan Kramat Pulo kecamatan Senen, Jakarta Pusat.



Gambar 1.1 Peta Lokasi

5. Permasalahan Mitra

Dari Observasi yang telah Kami lakukan, maka potret dari permasalahan yang ada pada Siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a) Siswa perlu pencerahan tentang konsep dasar dari kewirausahaan
- b) Beberapa Siswa masih kurang memahami tentang digital entrepreneurship
- c) Masih ada siswa yang belum mengerti bagaimana cara mempromosikan produk pada media sosila (Facebook, InstraGram dll) dan ecommerce
- d) Masih ada Siswa yang belum mengerti membuat akun pada aplikasi ecommerce

BAB II

KELAYAKAN TIM PELAKSANA PENGABDIAN MASYARAKAT DI SMA MUHAMMADIYAH 1 JAKARTA

Pengabdian pada Masyarakat adalah bahagian dari kegiatan Tridarma Perguruan Tinggi, yang dapat dilakukan diluar kampus. Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini telah dilakukan oleh Kelompok Kami. Tim Pengabdian Masyarakat dari Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Persada Indonesia, Yayasan Administrasi Indonesia, bersama Dosen-dosen LPT YAI lainnya pada tanggal 15 Mei 2018.

Adapun kelayakan Tim Pelaksana Pengabdian Masyarakat yang dilakukan di Kelurahan Kartini, Jakarta dapat dilihat dari pengalaman penelitian dan kegiatan Pengabdian Masyarakat dari Anggota Tim, antara lain :

2.1 Pengabdian Masyarakat

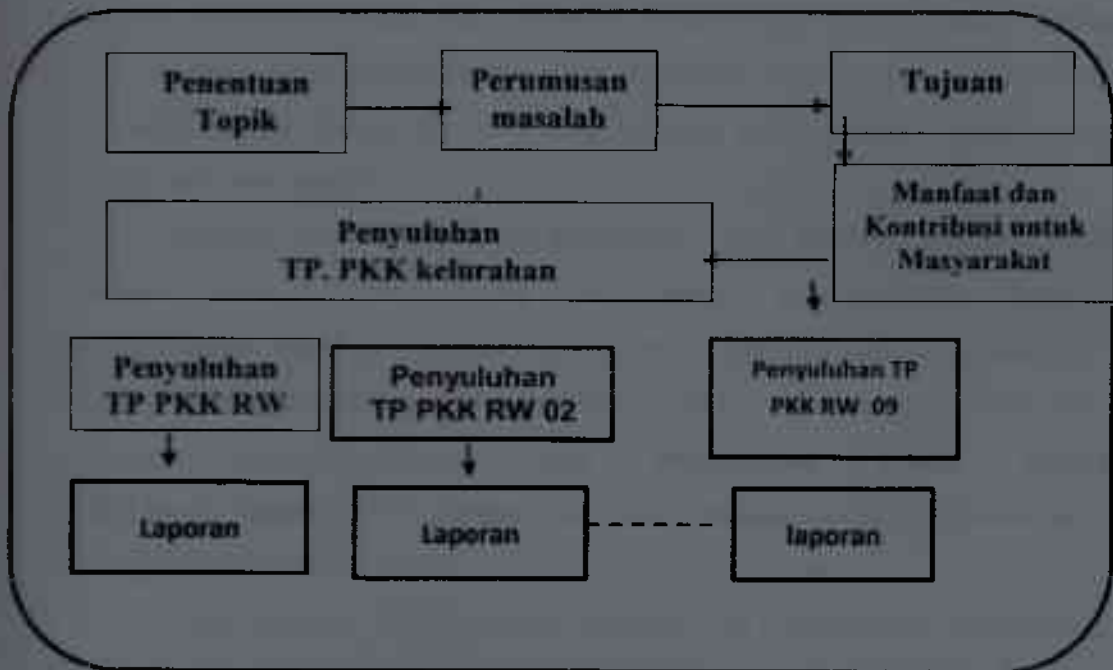
- a) Pembuatan Laporan Keuangan Untuk Siswa Kelas XII IPS SMKN 16 Jakarta
- b) Manajemen Keuangan Untuk UKM Di Pondok Pesantren Baitur Rahmah
- c) Pengembangan Siswa SMA Muhammadiyah Dalam Membentuk Mental dan Etos Kerja yang Mandiri (Charakter Building).
- d) Peran Serta Orang Tua Dalam Menyikapi Situs-situs Internet, di Kelurahan Baktijaya – Depok .
- e) Pelatihan Komputer Sistem Operasi Linux dan Multimedia pembelajaran untuk Guru-guru SMA/SMK se-Jakarta dan Bekasi
- f) Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Dalam Bisnis OnLine di Kelurahan Paseban
- g) Internet Sehat Untuk Anak Di kelurahan Baktijaya- Depok

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT DI SMA MUHAMMADIYAH 1 JAKARTA

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat telah dilakukan oleh kelompok Kami, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Persada Indonesia, YAI bersama dosen-dosen LPT YAI lainnya pada tanggal 15 Mei 2018 di SMA Muhammadiyah 1 Jakarta dengan judul kegiatan adalah "Mengembangkan Wirausaha Melalui Pemasaran Online".

Adapun tahapannya adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Road Map kegiatan Pengabdian Masyarakat

Adapun deskripsi dari kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

1) Observasi ke SMA Muhammadiyah 1 Jakarta

Observasi ke SMA Muhammadiyah 1 Jakarta telah dilakukan oleh panitia tim Pengabdian masyarakat Dosen-dosen di lingkungan LPT YAI, Adapun rincian observasi sebagai berikut.

Observasi awal dilakukan pada tanggal 23 April 2018, ke SMA Muhammadiyah 1 Jakarta dan bertemu dengan Kepala SMA Muhammadiyah 1 Jakarta, Ibu Dra Siti Mursiadah dalam pertemuan tersebut beliau mengatakan untuk koordinasi dengan wakil kepala sekolah dan Kami diminta datang pada hari lainnya.

Seminggu kemudian tepatnya tanggal 30 April 2018, Panitia Tim Pengabdian Masyarakat kembali ke SMA Muhammadiyah untuk membicarakan lebih lanjut apa yang telah diutarakan pada minggu lalu. Setelah bertemu dengan pihak sekolah maka beliau mengatakan bahwa Tim pengabdian Masyarakat Dosen-dosen YAI dapat melakukan kegiatannya dan langsung berdiskusi tentang potret permasalahan yang ada di sekolah tersebut.

Tanggal 4 Mei 2018 Kami kembali ke SMA Muhammadiyah untuk membicarakan tentang tema dan waktu pelaksanaan. Setelah perbincangan maka di putuskan bahwa tema kegiatan yang di ajukan oleh Panitia Tim Pengabdian Masyarakat disetujui. Adapun tema tersebut adalah **Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Pada Siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta**. dan waktu pelaksanaan kegiatan pada tanggal 15 Mei 2016.

Pada tanggal 12 Mei 2018, Panitia Tim Pengabdian Masyarakat kembali ke SMA Muhammadiyah 1 Jakarta untuk berdiskusi tentang jumlah Siswa yang menjadi peserta kegiatan dan diketahui bahwa peserta kegiatan adalah Siswa kelas X dan kelas XI dari jurusan MfA dan jurusan IIS dengan jumlah 10 kelas

2) Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan pengabdian masyarakat merupakan kegiatan yang wajib dilakukan oleh seorang Dosen , minimal satu kali dalam satu semester. Adapun rincian kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat sebagai berikut:

Pada pukul 07.00 WIB pembukaan kegiatan dimulai oleh pembawa acara dengan sambutan pertama oleh Wakil Kepala Sekolah Bidang Kesiswaan Bapak Abdul Muis, Skom.dan Sambutan kedua atas nama Tim pengabdian Masyarakat dan kegiatan di tutup dengan doa.

Selesai pembukaan kegiatan, Ketua Kelompok berkoordinasi dengan kelompok lain yang mendapatkan tugas pada kelas yang sama yaitu XI- IIS 3.

Pada pukul 08.30 kegiatan penyuluhan dimulai dikelas dengan memperkenalkan diri dan memperkenalkan institusi YAI terdiri dari 3 perguruan tinggi yaitu Akademi Akuntansi YAI (AA YAI) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAI (STIE YAI) dan terakhir Universitas Persada Indonesia YAI (UPI YAI).

Setelah materi pertama selesai maka selanjutnya merupakan tugas Kelompok Kami untuk menyampaikan materi tentang pemasaran online.Saat Kami menjelaskan materi tampak Siswa memperhatikan dengan sungguh-sungguh dan sekali-kali ada Siswa ada yang bertanya apa bila di rasa kurang di pahamiya . Tak terasa saat Kami sedang menjelaskan materi, terdengar bunyi bel yang menandakan waktu untuk istirahat dan Kami mengizinkan Siswa untuk beristirahat serta mengingatkan bahwa kegiatan masih akan berlanjut setelah istirahat selesai.

Pada pukul 13.00 WIB, Kelompok Kami kembali ke kelas untuk melanjutkan kegiatan pengabdian masyarakat. Pada sesi ini yang memberikan materi adalah rekan dari Kelompok lain.dan menjelang pukul 14.30 WIB kegiatan di kelas di tutup dengan berfoto bersama dengan Siswa.

Tepat pukul 15.00 WIB penutupan kegiatan pengabdian masyarakat selesai.

FOTO KEGIATAN PENGABDIAN MASYARAKAT
 DI SMA MUHAMMADIYAH 1 JAKARTA
 15 MEI 2018



Spanduk kegiatan.



Wakil Kepala Sekolah SMA Muhammadiyah 1 Jakarta saat memberi sambutan



Bida Sari, SP. Msi, Maryati Rahayu, SE. MM Nursina, SH.MM berfoto bersama dengan Dosen sesaat setelah pembukaan



Saat berkeliling tampak Nursina, SH.MM menjawab pertanyaan dari Siswa



Berfoto bersama Siswa sesaat setelah selesai penyuluhna



Tampak anggota Tim Pengabdian Masyarakat berfoto bersama wakil kepala sekolah sesaat setelah penutupan kegiatan

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan judul "Mengembangkan Wirausaha Melalui Pemasaran Online" telah dilaksanakan secara insidental di SMA Muhammadiyah 1 Jakarta Jl. Kramat Raya No.49 Jakarta Pusat, oleh Kelompok Kami dari Tim Pengabdian Masyarakat Dosen-dosen Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Persada Indonesia YAI, bersama dengan Dosen-dosen LPT YAI yang bergabung dengan Tim Pengabdian Masyarakat ini.

Peserta kegiatan adalah Siswa Kelas XI- IIS 3 SMA Muhammadiyah 1 Jakarta. Saat penyuluhan berlangsung tampak Peserta serius memperhatikan Penyuluh dalam mempresentasikan materinya .

4.2 Saran

Dengan memperhatikan minat Peserta yang cukup besar dalam mengikuti penyuluhan maka disarankan perlu dilaksanakan kegiatan serupa pada Sekolah lainnya

BAB V

JADWAL KEGIATAN

5.1 Jadwal Kegiatan

Waktu	Kegiatan
06.30 – 07.00	Anggota Tim Pengabdian Masyarakat Dosen-dosen Fakultas Teknik UPI YAI, berkumpul di Ruang Lab Komputer lantai 2 SMA Muhammadiyah 1 Jakarta.
07.00 – 08.00	Pembukaan kegiatan
08.00 – 08.30	Kelompok Tim ABDIMAS memasuki ruang kelas
08.30 – 09.00	Perkenalan Institusi YAI
09.00 – 10.15	Presentasi Pembicara 1
10.15 – 11.45	Presentasi Pembicara 2
11.45 – 13.00	ISOMA
13.00 – 14.30	Presentasi pembicara 3
14.30 - 15.00	Penutupan Kegiatan.

5.2 Biaya Pelaksanaan

Biaya kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan swadana anggota Tim ABDIMAS Dosen-dosen LPT YAI berupa biaya persiapan, biaya operasional, banner, fotocopy materi, dan lain-lain dengan total biaya Sebesar 6.665.000,-(Enam Juta Enam Ratus Enam puluh Lima Ribu Rupiah) Sedangkan kontribusi swadana kelompok Kami sebesar Rp. 800.000,- (Delapan Ratus Ribu Rupiah)

Kontribusi untuk SPANDUK	Rp	10.000,-
Kontribusi Kenang-kenangan untuk sekolah		20.000,-
Kontribusi Snack Siswa dan Dosen		375.000,-
Makan Anggota 5 x 25.000,-		125.000,-
Kontribusi Observasi awal		20.000,-
Laporan		250.000,-
Total	Rp	800.00,-

(Delapan Seratus Ribu Rupiah)

MENGEMBANGKAN WIRAUSAHA MELALUI PEMASARAN ONLINE

Dalam sebuah perusahaan, marketing memegang peran penting untuk melakukan komunikasi terpadu yang bertujuan memberi informasi dari pihak perusahaan kepada konsumen mengenai barang atau jasa. Hal ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen atau pelanggan. Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan ini, kemudian dikenal menjadi konsep marketing yang biasa disebut 4P, yaitu *Product*, *Price*, *Place*, dan *Promotion*.

Meski terkadang implementasinya berbeda-beda di setiap usaha, namun tujuan promosi marketing adalah sama, yaitu untuk mengenalkan produk secara luas kepada masyarakat, dengan harapan akan tertarik pada informasi yang dibagikan dan berakhir dengan melakukan pembelian, tidak terkecuali dengan usaha online.

Dalam dunia bisnis tentunya sangat dibutuhkan sebuah strategi dalam proses produksi sampai proses pemasaran, agar usaha yang dijalani dapat berkembang seperti yang di inginkan. Selain itu strategi meningkatkan pemasaran bisa dikatakan sebagai kunci keberhasilan dari penjualan produk. Teknik pemasaran yang baik didukung oleh strategi pemasaran yang efektif. Dengan strategi tersebut, proses marketing dapat dipertahankan, bahkan cara baru dalam memasarkan produk juga bisa anda temukan dan membuat pelanggan semakin loyal.

Dalam strategi pemasaran bisnis online kini tidak lagi terbatas pada bisnis tradisional melainkan juga bisnis seperti toko online, bisnis afiliasi, web hosting dan sebagainya. Bahkan bisnis online lokal atau kecil-kecilan sekalipun harus memiliki konsep pemasaran yang matang dan dapat menjangkau konsumen yang luas bila ingin berkembang, terutama dengan besarnya

persaingan dalam dunia bisnis online. Itu sebabnya mengapa sebuah strategi pemasaran sangat di perlukan dalam bisnis online.

Strategi pemasaran bisnis online yang baik dalam pemasaran produk tidak hanya akan menambah potensi sukses, namun juga membuat bisnis atau perusahaan memiliki reputasi yang baik di kalangan konsumen luas serta merk yang kuat di pasaran. Pada era digital saat ini, strategi pemasaran untuk bisnis online jelas banyak memanfaatkan teknologi informasi dalam prosesnya. Tidak heran jika peran teknologi informasi sangat mendukung dalam suksesnya sebuah bisnis kedepannya.

Berikut ini adalah beberapa tips strategi meningkatkan pemasaran bisnis online :

1) Kenali Pelanggan / Pangsa Pasar

Identifikasi target market dari produk/ jasa dan sasaran yang akan menggunakan produk/jasa tersebut. Dengan mengidentifikasi target market . dalam menyusun strategi marketing akan sangat efektif. Lakukan mengelompokkan target market menjadi beberapa kategori, misal kelompok usia 15—30 tahun, jika ingin memasarkan produk sepeda sport. Atau dapat membidik wanita dengan kelompok usia 20—35 tahun, jika ingin memasarkan produk sepatu wedges. Jadi, dengan mengetahui siapa target market maka akan terhindar dari terbuangnya waktu dan biaya yang sia-sia.

2) Membangun / Menyewa website yang baik

Buat Website yang sesuai dengan target market atau menyewa website yang mempunyai kredibilitas yang baik dan sudah dikenal oleh khalayak ramai. Website merupakan media untuk bertransaksi online dan untuk memasarkan secara online . Website ini akan menjadi wadah antara komunikasi dengan calon pelanggan.

3) Lakukanlah Promosi.

Lakukan upaya promosi atau memperkenalkan produk bisnis kepada konsumen. Usahakan agar promosi yang dilakukan tersebut konsisten, terus-menerus, dan dengan cara-cara kreatif sehingga para pelanggan tidak merasa bosan. Misalnya, mengirim pesan singkat kepada para customer atau bisa juga dengan email, jika sedang ada promo produk – produk . Selain itu, lihatlah pula bagaimana upaya promosi yang dilakukan kompetitor. Jika penawaran yang telah dilakukan lebih unik dan menarik, lanjutkan upaya promosi tersebut. Jangan lupa pula kehebatan *word-of-mouth publicity*. Kekuatan promosi dari mulut ke mulut ini memang ajaib karena dapat menyebar dan menjaring pelanggan hingga berlipat-lipat. Oleh karena itu, siapkan diri untuk membuat pelanggan lebih nyaman berbisnis . Pelanggan yang merasa puas dengan produk yang dibeli akan menjadi pelanggan loyal yang dapat menarik pelanggan baru.

4) Menggunakan Digital Marketing.

Digital marketing bisa jadi salah satu strategi marketing yang sangat efektif, pengiklanan akan semakin optimal. dan akan membantu traffic pengunjung menjadi semakin tinggi. Untuk menangani masalah tersebut bisa dilakukan menggunakan:

- Google adwords

Google adwords merupakan sebuah strategi pemasaran periklanan menggunakan mesin pencarian google. Google adwords ini juga disebut sebagai Search Engine Marketing (SEM).

- SEO

Search Engine Optimization (SEO) yaitu proses untuk memengaruhi tingkat keterlihatan suatu website di hasil pencarian

dari sebuah pencarian. Jadi dengan menggunakan SEO maka situs web yang kita miliki berada pada posisi teratas.

- Facebook ads

Facebook ads ini salah satu fitur beriklan yang ditawarkan oleh facebook. Kita dapat mengiklankan suatu fan page yang sebelumnya sudah dibuat dengan jangkauan yang berbeda dan dapat diatur oleh pemasang iklan.

- Social media

Gunakan social media sebagai media untuk berpromosi. Pengguna media sosial diketahui dari tahun ke tahun semakin meningkat. Itu peluang besar bagi kita untuk mengiklankan usaha di media sosial. Dengan begitu produk/ jasa yang kita tawarkan semakin dikenal oleh banyak orang.

5) Buat Foto dari barang sebenarnya

Dunia fotografi semakin berkembang, sehingga barang sederhana bisa diabadikan dengan tampilan lebih indah ketimbang aslinya. Kenyataannya, dalam penjualan online, seorang calon konsumen tidak pernah melihat barangnya secara langsung. Karena itu, menjual sesuai gambar yang ditayangkan dan memberi kualitas yang pantas adalah alat marketing online yang baik untuk mendatangkan repeat order atau pembelian kembali. Gunakan gambar sesungguhnya dengan estimasi harga yang sesuai, untuk memenuhi ekspektasi konsumen dan menghindari kesan penipuan terhadap barang yang Anda jual, sehingga konsumen tidak merasa kecewa.

6) Lakukan Layanan Purna Jual

Memelihara pelanggan lama lebih mudah dibandingkan mendapatkan pelanggan baru. Karena biaya yang dibutuhkan untuk menarik pelanggan baru sekitar 6 kali lipat daripada memelihara pelanggan lama. Maka, buatlah database pelanggan, masukkan data-data penting beserta kemajuan yang telah dicapai, hubungi mereka secara berkala, dan informasikan pelanggan mengenai promo produk yang sedang berjalan, dan lain-lain.

(di ambil dari winstartink.com/strategi-pemasarann-dalam-bisnis-online)



MAJELIS PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH
PIMPINAN CABANG MUHAMMADIYAH KRAMAT
SMA MUHAMMADIYAH 1 JAKARTA
“TERAKREDITASI A”

Jl. Kramat Raya No.49 Jakarta Pusat 10450 Telp./Fax : (021) 310 1338, Email : smamuh1jkt@gmail.com

Nomor : 305/SMA.M.1/P-16/V/2018

Jakarta, 14 Mei 2018

Lamp. : - o -

Hal : Izin Menggunakan Tempat

Kepada Yth.
Dekan Universitas Persada Indonesia
Yayasan Administrasi Indonesia
di -
J a k a r t a . -

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Ba'da salam, semoga kita sekalian selalu berada mendapat lindungan Allah SWT dalam melaksanakan tugas dan kewajiban sehari-hari, Amin.

Sehubungan dengan akan dilaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat untuk Siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta pada :

Tanggal : 15 Mei 2018
Waktu : 07.00 – 14.30
Tema : Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Pada Siswa SMA Muhammadiyah 1
Tempat : Ruang Lab SMA Muhammadiyah 1 Jakarta

Maka dengan ini kami selaku pimpinan SMA Muhammadiyah 1 Jakarta mengizinkan untuk menggunakan tempat tersebut.

Demikian surat izin ini kami sampaikan dan harap maklum.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته





MAJELIS PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH
PIMPINAN CABANG MUHAMMADIYAH KRAMAT
SMA MUHAMMADIYAH 1 JAKARTA
"TERAKREDITASIA"

Jl. Kramat Raya No.49 Jakarta Pusat 10450 Telp./Fax : (021) 310 1338, Email : smamuh1jkt@gmail.com

Nomor : 305/SMA.M1/D.16/V/2018 Jakarta, 16 Mei 2018
Lampiran : -
Perihal : Ucapan terima kasih Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Persada Indonesia
Yayasan Administrasi Indonesia
Jl. Dipenogoro 74
Jakarta

Dengan telah dilaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat untuk Siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta, oleh Dosen-dosen dari Fakultas Ekonomi Universitas Persada Indonesia YAI, Kami Kepala SMA Muhammadiyah 1 Jakarta, mengucapkan Terima Kasih atas kerjasamanya dan menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

- | | |
|-------------------------------|------------|
| 1. Nursina, SH.MM | 0331056504 |
| 2. Dr. Yosandi Yulius, SE. MM | 0301086816 |
| 3. Mery Wanialisa, SE. MM | 0316047702 |
| 4. Maryati Rahayu, SE. MM | 0310117701 |
| 5. Bida Sari, SP. Msi | 0317047302 |

Pada hari/Tanggal Selasa , 15 Mei 2018
Waktu = 07.00 – 14.30 W.I.B
Tempat SMA Muhammdiyah 1 Jakarta

Telah melakukan penyuluhan untuk Siswa SMA Muhammadiyah 1 Jakarta dengan Tema " MENUMBUHKAN JIWA WIRAUUSAHA PADA SISWA SMA MUHAMMDIYAH 1 JAKARTA "

Demikianlah atas kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

