



PELATIHAN PEMBUATAN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PROMOSI DIGITAL SEPATU MOJO

Annisa Retno Utami

¹Program Studi Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Sahid, Indonesia

Article History:

Received: 02 Juni 2022

Revised: 05 Juni 2022

Accepted: 10 Juli 2022

Available Online: 30 Juli 2022

*Corresponding Author:

Nama: Annisa Retno Utami

Email: annisa_utami@usahid.ac.id

Licensed Under a Creative
Commons Attribution 4.0
International License



Abstrak

Perkembangan teknologi digital 4.0 memberikan peranan penting dalam berkembangnya teknologi digital, salah satunya promosi digital berbasis website. Website sebagai salah satu media promosi dalam memberikan informasi dan media komunikasi dengan konsumen. Sejalan dengan hal tersebut maka kegiatan ini memberikan pelatihan dalam membuat website sebagai media promosi digital pada Sepatu Mojo yang sebelumnya usaha ini hanya memanfaatkan pemasaran tradisional. Tujuan dari kegiatan ini yaitu membantu Sepatu Mojo dalam melakukan promosi secara digital dengan agar produk lebih diketahui oleh konsumen lebih luas dan meningkatkan penjualan. Metode dari kegiatan ini yaitu membuat website sebagai media promosi digital dan kemudian memberikan pelatihan sebagai transfer knowledge dalam penggunaan website. Hasil dari kegiatan ini yaitu website yang dapat digunakan sebagai media promosi yang berisi mengenai identitas dari Sepatu Mojo dan Produk dari Sepatu Mojo dan hasil lainnya yaitu adanya peningkatan penjualan menjadi lebih luas dan promosi digital memberikan manfaat mengenai informasi produk dapat diketahui oleh konsumen luas bukan hanya daerah Sidoarjo.

Kata Kunci: Website, Promosi Digital, Pembuatan Website

Abstract

The development of digital technology 4.0 provides an important role in the development of digital technology, one of which is website-based digital promotion. Website as one of the promotional media in providing information and communication media with consumers. In line with this, this activity provides training in creating a website as a digital promotional medium for Mojo Shoes, which previously only used traditional marketing. The purpose of this activity is to help Mojo Shoes carry out digital promotions so that their products are known to wider consumers and increase sales. The method of this activity is to create a website as a digital promotional media and then provide training as a transfer of knowledge in using the website. The result of this activity is a website that can be used as a promotional media that contains the identity of Mojo Shoes and Products from Mojo Shoes and other results, namely an increase in sales to be wider and digital promotions that provide benefits regarding product information that can be known by consumers at large, not only regionally, Sidoarjo.

Keywords: Website, Digital Promotion, Website Creation

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital 4.0 memberikan peranan penting dalam berkembangnya teknologi digital, salah satunya perubahan era dari tradisional menjadi era digital. Berkembangnya era digital membuat perubahan pada kegiatan promosi yang dilakukan oleh pelaku usaha yang sebelumnya promosi tradisional dengan cara membuat promosi dengan membuat poster, spanduk, dll saat ini pelaku usaha harus mengikuti perubahan era digital menjadi memanfaatkan media digital sebagai salah satu media promosinya yang biasa dikenal dengan *digital marketing*.

Era digital ini menuntut pelaku usaha untuk dapat menggunakan teknologi yang terus berkembang dengan cepat dalam penerapannya. Salah satu media *digital marketing* yang umum banyak digunakan dalam melakukan promosi yaitu website, promosi melalui email, *social media marketing*, *content marketing*, penjualan melalui *e-commerce*, *video marketing*, dll. Penggunaan digital marketing ini harus didukung oleh adanya internet, karena internet menjadi akses utama dalam penerapan *digital marketing* untuk memberikan informasi dengan cepat dan luas. Salah satu media promosi marketing yang paling banyak digunakan oleh pelaku usaha dan perusahaan adalah website. Website dapat dikatakan sebagai identitas dan media informasi yang banyak diakses oleh pengguna untuk mengetahui identitas perusahaan atau usaha. Selain itu website juga dapat dikatakan sebagai halaman web yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun selama terkoneksi dengan jaringan internet (Ayuningtyas, et.al, 2020).

Menurut Hartati & Salamudin (2020), pada penelitian yang telah dilakukannya bahwa pembuatan katalog online pada website dapat memudahkan konsumen dalam mencari informasi mengenai produk yang dicari serta dapat menumbuhkan hubungan yang erat antar pihak toko dengan pelanggan. Sejalan dengan penelitian tersebut, Sepatu Mojo yang merupakan salah satu pelaku usaha sepatu kedinasan yang berada di Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur akan memanfaatkan website sebagai salah satu media promosi secara digital untuk memperluas jaringan informasi dan komunikasi serta penjualannya. Utami & Wulandari (2021), sebelumnya telah melakukan kegiatan dalam mengembangkan promosi penjualan dengan memanfaatkan social media dan *e-commerce* dalam memasarkan produk dari Sepatu Mojo. Hasil dari kegiatan tersebut terdapat peningkatan penjualan yang sebelumnya penjualan hanya dilakukan oleh reseller dan pembeli hanya dari wilayah Sidoarjo, namun setelah dilakukan promosi dan penjualan dengan social media dan *e-commerce* penjualan menjadi lebih luas dan pembeli tidak hanya dari Sidoarjo, namun ada dari luar Sidoarjo yang artinya penjualan dan informasi produk Sepatu Mojo menjadi lebih luas.

Pembuatan website dalam promosi digital bertujuan untuk memberikan informasi produk, informasi mengenai usaha tersebut, identitas dari usaha tersebut yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja. Berdasarkan sebuah riset yang dilakukan oleh Global Web Index, sebanyak 62% pelanggan mengunjungi website

untuk mencari dan melihat suatu informasi mengenai suatu merek atau produk yang dicarinya (Hasugian, 2018). Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan oleh Pradiani (2017) bahwa ada peningkatan penjualan dengan pemanfaatan social media dan website dalam promosi, selain itu menjalin komunikasi yang efektif dan efisien serta mampu menghemat biaya dalam promosi.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka pada kegiatan ini membuat website sebagai media promosi digital dari Sepatu Mojo untuk memberikan informasi mengenai produk, usaha dan membangun identitas dari Sepatu Mojo dari website tersebut. Dari permasalahan tersebut maka tujuan dari kegiatan ini yaitu membantu Sepatu Mojo dalam memanfaatkan pembuatan website sebagai media promosi dalam memberikan informasi produk dan meningkatkan penjualan, yang sebelumnya promosi hanya dilakukan secara tradisional dengan membuat poster, spanduk, mencari *reseller* dan promosi *Word of Mouth*.

METODE PELAKSANAAN

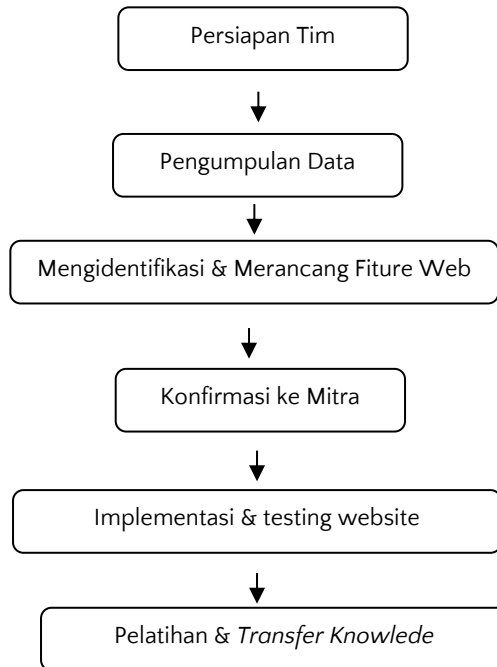
Pelatihan pembuatan website Sepatu Mojo ini untuk membantu dalam mengembangkan promosi pemasaran secara digital agar produk dari Sepatu Mojo lebih banyak diketahui oleh kalangan luas bukan hanya di daerah Sidoarjo saja, begitu juga untuk meningkatkan penjualan dari Sepatu Mojo. Sehingga metode pelaksanaan kegiatan sebagai berikut :

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

No	Kegiatan	Output	Metode Kegiatan
1.	Membuat Website sebagai media promosi online	Website dari Sepatu Mojo (https://sepatumoj.com/)	Mengumpulkan data-data yang digunakan sebagai informasi untuk dituangkan dalam website dengan cara wawancara dan dokumentasi
2.	Memberikan informasi dan fitur tambahan yang telah dilakukan sebelumnya oleh tim	Memberikan informasi pada website yang dibuat seperti informasi halaman facebook, twitter, email, instagram	Menambahkan informasi media digital lainnya yang sudah dibuat sebelumnya
3.	Memberikan Pelatihan kepada admin dan bagian marketing untuk mengelola	Transfer knowledge terkait bagaimana cara mengelola website dan mengedit website yang sudah dibuat	Workshop menggunakan website yang sudah dibuat

	website yang sudah dibuat		
--	---------------------------	--	--

Setelah proses pembuatan website dari Sepatu Mojo dibuat maka website tersebut sudah dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Untuk mengetahui detail kegiatan ini, dapat dilihat pada gambar diagram berikut ini :



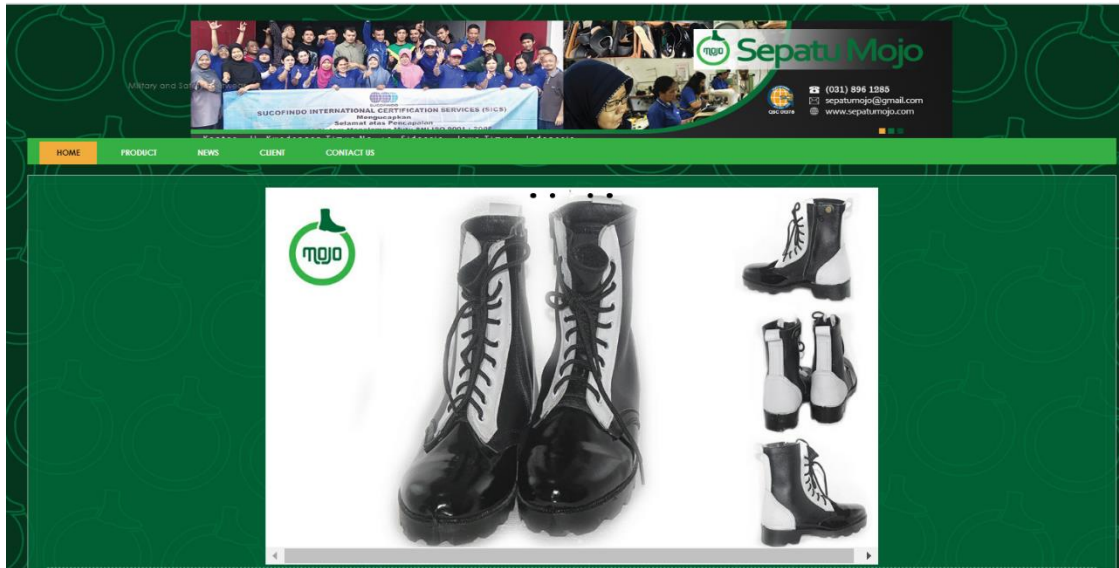
Gambar 1. Alur Kegiatan

Pada Gambar 1. Alur Kegiatan tahap 1 yaitu persiapan tim untuk membantu kegiatan ini, tim terdiri dari tim yang mengumpulkan informasi dan tim yang merancang fitur web, setelah persiapan tim sudah matang kemudian tim bagian pengumpulan data bekerja untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk di posting di website, pengumpulan data baik dengan wawancara dan dokumentasi produk dari Sepatu Mojo. Setelah data terkumpul kemudian tim pembuatan web bekerja untuk merancang fitur web dengan membuat draft menu apa saja yang akan ditampilkan pada website tersebut.

Setelah fitur web dirancang kemudian di konfirmasi kepada mitra untuk mengetahui apakah pada tampilan tersebut ada yang kurang atau perlu ditambahkan, setelah semuanya lengkap maka tahapan selanjutnya implementasi dan testing website untuk mengetahui apakah website yang dibuat bisa di akses atau tidak, maka setelah semua berjalan dilakukan pelatihan dan transfer knowledge ke bagian admin dan marketing, tujuannya jika nantinya akan ada yang ingin diubah atau ditambahkan serta memposting berita informasi tim tersebut sudah paham dalam penggunaan website.

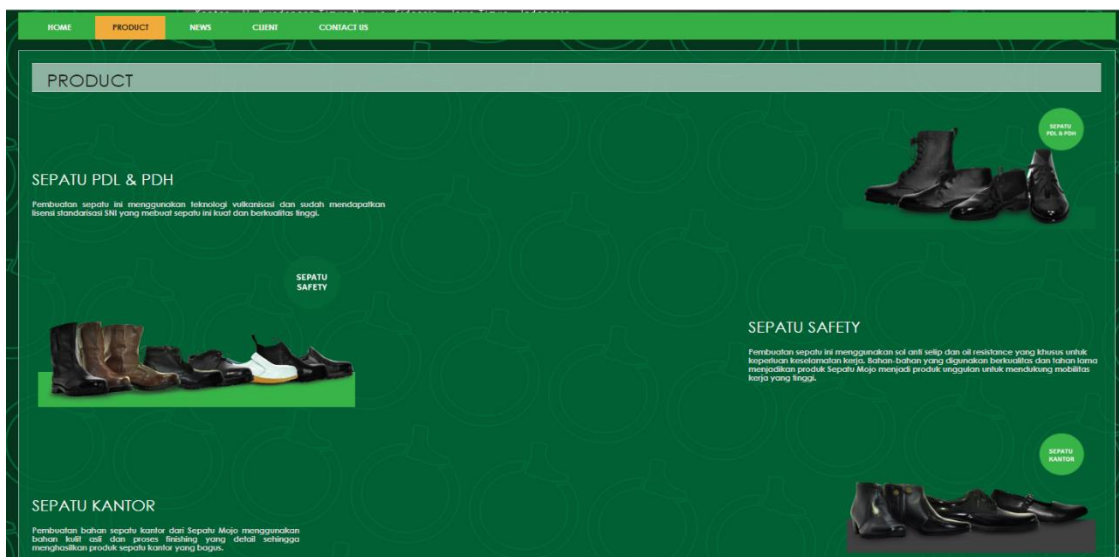
HASIL PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan dari mitra setelah dilakukannya identifikasi permasalahan sebelum kegiatan ini berlangsung, maka kegiatan utama pembuatan website yaitu sebagai media digital dalam promosi dan memberikan informasi mengenai produk dari Sepatu Mojo. Sesuai dengan permasalahan tersebut maka berikut hasil pembuatan website yang telah dilakukan pada kegiatan ini :



Gambar 2. Homepage dari website Sepatu Mojo

Pada homepage dari website Sepatu Mojo ini memberikan informasi mengenai identitas Sepatu Mojo, Sertifikasi yang dimiliki dari Sepatu Mojo yang dapat menjadi nilai tambah, Gambaran mengenai bagaimana produksi dari Sepatu Mojo, selain informasi tersebut dalam pembuatan website ini juga menambahkan halaman terkait produk dari Sepatu Mojo. Berikut tampilan website mengenai produk Sepatu Mojo.



Gambar 3. Tampilan Produk Sepatu Mojo

Salah satu tujuan pembuatan website adalah untuk mempromosikan produk yang dijual, sehingga pada pembuatan website ini membuat tampilan mengenai produk yang dijual dari Sepatu Mojo agar pengguna yang mengakses mengetahui informasi mengenai produk dari Sepatu Mojo. Website yang dibuat pada kegiatan ini memberikan informasi mengenai Sepatu Mojo, Produk dari Sepatu Mojo, informasi kontak, serta informasi media sosial lainnya seperti akun Instagram, Email, Twitter dan Facebook.

Website yang telah dibuat ini diharapkan mampu menjadi media promosi dari Sepatu Mojo secara digital yang sebelumnya promosi hanya dilakukan secara tradisional dengan membuat poster, spanduk, mencari *reseller* dan promosi *Word of Mouth*. Sebelum dibuatnya Website pembeli dari Sepatu Mojo hanya perusahaan yang bekerjasama dari *reseller* dan konsumen yang berada di Sidoarjo, namun setelah dibuatnya website tersebut sudah ada yang melakukan pembelian dan mencari informasi dengan menghubungi kontak yang tertera pada website tersebut yang berasal dari luar Sidoarjo.

Berdasarkan hal tersebut artinya promosi dengan website mampu memberikan perubahan kepada Sepatu Mojo dari promosi tradisional menjadi promosi digital serta memperluas jaringan baik informasi dan produk yang lebih luas, serta informasi yang didapat bisa di akses kapan saja dan dimana saja. Promosi digital ini mampu memberikan dampak terhadap penambahan penjualan dari Sepatu Mojo baik dari segi jumlah dan jangkauan pembelian.

KESIMPULAN

Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Pembuatan website Sepatu Mojo sebagai media promosi digital yang mampu memberikan informasi kepada pengguna dalam mengakses website tersebut dengan mengetahui informasi apa itu Sepatu Mojo, produk dari Sepatu Mojo, tips and trick cara perawatan sepatu dan kontak dari Sepatu Mojo.
2. Pembuatan website dapat memberikan informasi secara luas dan informatif kepada yang mengakses website tersebut selain itu informasi dapat didapat kapan saja dan dimana saja.
3. Pembuatan website dapat memperluas promosi dari Sepatu Mojo yang sebelumnya hanya diketahui oleh konsumen yang berada di Sidoarjo, namun dengan pembuatan website tersebut dapat diketahui secara luas.
4. Pembuatan website dapat membantu meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan Promosi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Atas terlaksananya kegiatan pengabdian ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Sahid yang telah mendanai seluruh proses kegiatan ini. Juga ucapan terima kasih

disematkan kepada tim pembina kegiatan pengabdian Universitas Sahid oleh mahasiswa.

PUSTAKA

- Hartati, S., & Salamudin, S. (2020). MEMBANGUN KATALOG ONLINE TOKO PLASTIK PEDOMAN MENGGUNAKAN PHP DAN MYSQL. *Jurnal Informatika*, 9(1), 75-87.
- Ayuningtyas, A., Indrianingsih, Y., & Maudzoh, U. (2020). PENGENALAN, OPTIMALISASI OPTIMALISASI PENGENALAN PRODUK UNGGULAN DESA MELALUI PELATIHAN WEBSITE PROMOSI KECAMATAN PATUK GUNUNGKIDUL. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 490-495.
- Utami, A. R., & Wulandari, E. (2021). DIGITAL MARKETING TRAINING ON SOCIAL MEDIA AND E-COMMERCE IN MOJO SHOE BUSINESS. In *lccd* (Vol. 3, No. 1, Pp. 129-133).
- Hasugian, P. S. (2018). PERANCANGAN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PROMOSI DAN INFORMASI. *Journal Of Informativ Pelita Nusantara*, 3(1).
- Pradiani, T. (2017). PENGARUH SISTEM PEMASARAN DIGITAL MARKETING TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN HASIL INDUSTRI RUMAHAN. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), 46-53.