



Optimalisasi Internet Marketing dalam Pemasaran Produk Kerajinan SLB

Nurfaizah

STMIK Amikom Purwokerto

Email: nurfaizah@amikompurwokerto.ac.id

DOI: <http://dx.doi.org/10.15294/abdimas.v24i2.16887>

Received : 20 November 2018; Accepted: 5 Agustus 2019; Published: 30 September 2020

Abstrak

Internet marketing menjadi fenomena baru di dalam dunia pemasaran. Keunggulan internet marketing dalam menjangkau wilayah yang lebih luas memudahkan dalam melakukan promosi suatu produk. SLB B Yakut Purwokerto memiliki produk kerajinan tangan yang dihasilkan oleh para siswa namun masih sangat kecil lingkup pemasarannya. Pemasaran hanya dilakukan pada saat ada kunjungan dari instansi atau sekolah lain atau ketika ada kunjungan orang tua siswa ke sekolah. Maka dari itu, untuk memperluas pemasaran produk kerajinan tangan para siswa SLB B Yakut Purwokerto, pengabdian ini berusaha memberikan pengetahuan, informasi dan pelatihan mengenai internet marketing serta bagaimana cara untuk melakukan optimalisasi penggunaan internet marketing dalam proses pemasaran produk kerajinan tangan. Pelaksanaan ini melalui tiga tahapan, yaitu tahap pertama melakukan koordinasi baik antartim pelaksana pengabdian maupun dengan mitra, tahap kedua yaitu tahap pelaksanaan program pengabdian dan tahap ketiga merupakan tahap evaluasi kegiatan pengabdian. Pengabdian melibatkan siswa dan guru SLB B Yakut Purwokerto, tim pelaksana dan mahasiswa dalam pelaksanaan pengabdian. Pengabdian ini diharapkan akan mampu memberikan pengetahuan baru kepada pengelola SLB B Yakut Purwokerto mengenai internet marketing dan mampu memanfaatkan atau mengoptimalkan internet marketing dalam proses pemasaran produk.

Kata kunci : *Internet; Marketing; SLB*

PENDAHULUAN

SLB Bagian B Yakut Purwokerto dikelola oleh Yayasan Kesejahteraan Usaha Tama (Yakut) dan berada di Jl. Kolonel Sugiri 10 Purwokerto. SLB Bagian B Yakut Purwokerto memiliki jenjang pendidikan dari tingkat SD, SMP dan SMA. Berdasarkan data dari pihak SLB Bagian B didapatkan pada tahun ajaran 2016/2017 total siswa dari jenjang TKLB sampai SMALB berjumlah 81 siswa dan jumlah guru yang menjadi wali kelas sejumlah 12 guru untuk masing-masing kelas, kecuali SMALB yang diampu oleh satu guru wali kelas.

SLB Bagian B Yakut Purwokerto memiliki VISI yaitu mewujudkan sekolah unggul, berkarakter, mandiri dan berprestasi. MISI dari SLB Bagian B Yakut Purwokerto ini adalah (1) membiasakan budaya dan akhlak mulia dalam setiap kegiatan siswa;

(2) melaksanakan pembelajaran bermuatan kewirausahaan untuk menciptakan siswa yang mandiri; (3) memberikan keterampilan dan latihan untuk mencapai prestasi yang optimal; (4) meningkatkan profesionalitas sumber daya manusia melalui berbagai kegiatan dan pengembangan. Demi menunjang misi SLB Bagian B Yakut Purwokerto maka pembelajaran yang diterima oleh siswa tidak hanya akademik namun juga diberi dengan keterampilan sebagai bekal kepada lulusan SLB Bagian B Yakut Purwokerto.

Keterampilan yang diberikan salah satunya adalah keterampilan kerajinan tangan. Para siswa sudah mampu melakukan proses produksi meski produk mereka masih terbatas. Aspek pemasarannya pun masih cukup sempit karena penjualannya hanya dilakukan ketika ada event tertentu seperti kunjungan dari



Gambar 1 Contoh Produk Kerajinan Tangan

instansi atau sekolah lain dan ketika ada kunjungan orang tua siswa. Beberapa hasil karya dari siswa SLB B Yakut Purwokerto dapat dilihat pada Gambar 1.1.

Untuk menjangkau pemasaran yang lebih luas dapat menggunakan bantuan internet. Internet mampu menjangkau wilayah yang lebih luas dan mudah digunakan sehingga mampu membantu secara efektif dalam proses pemasaran. Kemudahan dalam menggunakan internet ini memunculkan konsep internet marketing. Konsep internet marketing ini merubah cara bertransaksi dan melakukan promosi dibandingkan dengan cara transaksi dan promosi konvensional. Internet marketing dianggap sebagai alat pemasaran yang digunakan sebagai media baru di dunia pemasaran (Lestari, 2015).

Internet marketing tidak hanya memudahkan pada pelaku usaha namun juga memberi kemudahan bagi konsumen. Kotler (2001) dalam Lestari (2015) menyatakan bahwa konsumen sekarang jauh lebih nyaman berbelanja secara online dikarenakan mudah diakses dan tidak merepotkan. Keuntungan yang diterima oleh pelaku usaha dan konsumen ini yang menyebabkan internet marketing sebagai alat pemasaran yang efektif untuk produk kerajinan SLB B Yakut Purwokerto.

METODE

Metode yang dilakukan dalam pelaksanaan pengabdian ini dengan memberikan pelatihan dan pendampingan secara langsung tentang pengelolaan atau pemanfaatan *internet marketing* untuk pemasaran produk-produk di SLB B YAKUT. Kegiatan pelatihan dan pendampingan pemanfaatan *internet marketing* ini juga melibatkan mahasiswa untuk membantu dalam pelaksanaan pelatihan. Selain itu, peserta juga mendapatkan modul sehingga lebih mempermudah dalam memahami

pemanfaatan *internet marketing*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Siswa SLB B YAKUT dibekali tidak hanya kemampuan akademis namun juga kemampuan non akademik. Salah satunya adalah pemberian kemampuan dalam keterampilan tangan. Produk yang dihasilkan oleh para siswa ini masih memiliki pemasaran yang terbatas. Hanya orang-orang tertentu yang mengetahui produk dari siswa SLB B Yakut. Keterbatasan pemasaran ini bisa diatasi dengan pemanfaatan *internet marketing* sebagai media *online* dalam pemasaran produk-produk kerajinan siswa. Maka dari itu, pengabdian ini memberikan pelatihan pemanfaatan *internet marketing* dengan materi yang diberikan merupakan materi lanjutan dari pengabdian sebelumnya, materi yang disajikan dalam penelitian ini membahas tentang *setting plug in* dan manajemen produk, sebagai berikut:

Setting

Jika sudah aktif, perhatikan menu disebelah kiri. arahkan mouse ke woocommerce >> setting. Ditahap ini kita akan melakukan setting toko online di woocommerce.

Setting General

Pertama, kita setting **general**. disini, kita akan mengisi informasi untuk toko online kita. seperti alamat, negara, pajak, dan lainnya.

Setting Product

Tahap selanjutnya adalah settingan **product** >> **general**. di tahap ini kita akan melakukan settingan untuk informasi produk nantinya. seperti weight, dimensi dan lainnya untuk toko online gratis terbaik.

Selanjutnya kita masuk kebagian **product** >> **inventory**, ini berguna nantinya untuk inventori produk. seperti management stok, dan notifikasi stok jika habis.

Setting Tax

Selanjutnya kita akan setting **tax**. masuk ke tax >> tax options. disini, kita akan melakukan setting pada tax (pajak) yang berlaku. (jika diterapkan di toko online yang akan dibuat. namun jika tidak menggunakan pajak, silahkan abaikan saja).

Setting Checkout

Untuk bagian **payment gateways** nya, . dalam kasus ini, kita menggunakan jenis pembayaran bank transfer. maka aktifkan pembayara **transfer via bank**. untuk settingannya, dibagian **checkout >> bacseckout >> BACS**

Setting Account

Selanjutnya Kita Lakukan Setting Account Untuk Para Pembeli Nantinya.

Menambah Produk Baru Di

WooCommerce

1. Dibagian **Products** Pilih **Add New**.
2. Selanjutnya, Silahkan isi judul, deskripsi produk, tag, foto dan gambar produk. cara ini kurang lebih seperti [menambah postingan baru di wordpress](#).
3. Selanjutnya Adalah bagian produk data yang paling penting. disini, kita akan mengisi informasi produk yang ingin kita jual. perhatikan gambar dibawah ini

General Product. disini bisa mengisi harga produk, tax (pajak) status dan tax class nya.

Inventory. disini, bisa mengatur inventory (stock). bisa mengatur stok tersedia atau tidak atau berapa banyak stok.

Shipping. disini adalah jenis pengiriman. seperti berat, dimensi dan jenis pengirimannya.

Attributes. disini bisa menambah kolom jenis produk. (jika diperlukan). misalnya butuh kolom pembagian untuk jenis ukuran produk.

Advanced. Disini Bisa Menambahkan Note Pembelian, Mengatur Reviews Pembeli Dan Lainnya.

Pemberian materi ini dimaksudkan agar siswa mampu untuk membuat *internet marketing* sendiri yang nantinya akan berguna bagi mereka untuk memulai usaha secara *online*. Selain itu, untuk menunjang produksi yang berkelanjutan maka pengusul juga memberikan bantuan berupa bahan-bahan kerajinan yang dibutuhkan oleh SLB B Yakut.

SIMPULAN

Setelah kegiatan pengabdian ini dilakukan maka kesimpulan yang dapat

diberikan sebagai berikut :

1. Kegiatan pengabdian pelatihan pemanfaatan *internet marketing* untuk memasarkan produk kerajinan siswa SLB B YAKUT telah terlaksana sesuai dengan rencana dan tujuan yang ingin dicapai.
2. Siswa dan guru SLB B YAKUT mendapatkan pengetahuan dan informasi tentang pemasaran menggunakan toko *online* atau *internet marketing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Prabawati, Cahyaningrum. 2015. Kecukupan Sarana dan Prasarana Di Sekolah Luar Biasa (SLB) Negeri 1 Bantul. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Lestari, Desti Putri. 2015. Analisis Strategi Internet Marketing Butik *Online* di Surabaya Melalui Instagram. *Commonline Departemen Komunikasi Vol 4./No. 2*.