

STRATEGI PEMASARAN ONLINE DAN OFFLINE

Khoirun Nisa¹, Aris Laili U², Syifaul Qolbiyatul U³, Mohammad Suyanto⁴

¹²Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

³Fakultas Fisip, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

⁴Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Abstrak

Strategi Pemasaran Online dan Offline di Desa Sembung Anyar Kec.Dukun Gresik Jawa Timur ini merupakan tujuan untuk mengembangkan usaha Produk yang ada di daerah Desa Sembung Anyar.misalnya di Desa Sembung Anyar banyak sekali Tambak dan Fashion Hijab dan Mukenah maka dari itu dari hasil observasi wawancara secara langsung maupun tidak langsung dengan pihak pelaku usaha yang ada di Daerah Sembung Anyar Mengenai Strategi Pemasaran yang diterapkan dalam mempertahankan usahanya,serta literatur pendukung yang relevan.Strategi Pemasaran yang dilakukan warga Desa Sembung Anyar kebanyakan melakukan strategi secara offline.Tujuan dari Strategi ini adalah tantangan mengenai fenomena baru dalam pemasaran Produk yaitu Pemasaran Produk melalui media Online.paper ini menunjukkan bahwa pada era modern ini,dengan meningkatkan upaya dan pemanfaatan sosial media secara strategis dapat mempermudah serta memperluas dampak dari pemasaran produk. Strategi-strategi yang dilakukan dalam pemasaran produk online ini dapat dilakukan dengan berbagai cara yang tentunya hanya dapat dilakukan apabila kita sebagai pengusaha dapat mengoperasikan dan mengikuti perkembangan teknologi.Sedangkan Strategi yang dilakukan Pemasaran Offline dapat dilakukan dengan cara bergabung dengan pengusaha lain misalnya menitipkan produknya ke toko lain.

Kata Kunci : Pemasaran, Strategi, Teknologi

Pendahuluan

Latar Belakang

Dukun adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Gresik, provinsi Jawa Timur, Indonesia. Lokasi kecamatan ini terletak di tepi Bengawan Solo, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Lamongan yang terpisah oleh Bengawan Solo, Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Panceng dan Sidayu Kabupaten Gresik, sedangkan sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik, sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Solokuro Kabupaten Lamongan. Di Wilayah Kec. Dukun Kab. Gresik sebagian besar merupakan dataran rendah yang tidak mengandung kapur sehingga pada umumnya masyarakat mengolah dan mempergunakan tanah tersebut sebagai sawah, tambak, kebun. yang mana disepanjang Desa-desa Terletak di tepi aliran sungai Bengawan solo sehingga kecamatan Dukun mempunyai tanah yang subur.Para petani juga biasanya memanfaatkan aliran sungai bengawan solo untuk pengairan sawah

mereka.Pertanian di kecamatan Dukun sangat maju.Hampir setiap penduduk di kecamatan Dukun mempunyai sawah dan komoditi terbesar mereka adalah Padi dan Jagung. Di Kecamatan ini juga terkenal dengan buah Mangga yaitu mangga Gadung.Selain pertanian di kecamatan Dukun juga terkenal dengan budidaya perikanan.Hal ini terbukti dengan banyaknya Tambak milik penduduk sekitar di kecamatan Dukun.Masyarakat sekitar biasanya membudidaya ikan Bandeng dan Udang Windu.Selain pertanian dan budidaya perikanan kecamatan dukun juga berpotensi dalam industri rumah tangga atau Home industries.Karena sebagaian masyarakat kota Gresik beragama islam maka banyak penduduk di kecamatan Dukun yang bekerja di bidang tekstil pembuatan kerudung dan mukenah.Industri ini menjadi komoditi yang besar.Tradisi di kecamatan Dukun sangat kental.Terbukti dari masyarakat lokal yang sangat ramah dan saling tolong menolong.Di bulan ramadan suasana di kecamatan dukun terasa lebih hangat.Karena sebagaian

besar penduduk di kecamatan dukun sangat antusias menyambut bulan Ramadhan.

Setelah itu, kami akan mengadakan Program Kerja kepada masyarakat yang berada di Desa Sembung Anyar Kec. Dukun Kab. Gresik supaya mempunyai wawasan tentang pemasaran atau cara jual beli lewat online maupun offline. Dengan adanya Pemasaran online pelaku usaha bisa memperluas pemasarannya lewat media sosial misalnya instagram, facebook dan aplikasi elektronik lainnya. Lebih mudah bagi pelaku usaha untuk mengirim barang misalnya antar kota dengan cara kirim lewat JNE. dan lebih mudahnya dalam transaksi jual beli cukup transfer uang lewat ATM tanpa harus cod atau bertemu. Sedangkan untuk Pemasaran Offline bagi pelaku usaha yang sudah tua tapi tidak bisa menggunakan media sosial atau elektronik produk usahanya bisa dititipkan ditoko-toko atau warung-warung agar produknya bisa menyebar luas.

STRATEGI PEMASARAN ONLINE DAN OFFLINE UNTUK MASYARAKAT DESA SEMBUNG ANYAR KEC DUKUN

Untuk melakukannya berikut praktek strateg marketing offline dan online yang dapat Anda lakukan di era serba digital seperti sekarang ini untuk menyukseskan penjualan Anda.

1. Strategi Pemasaran offline

Untuk strategi offline yang sebaiknya tetap dipertahankan, pastikan budget promosi Anda meliputi juga distribusi flyer atau selebaran. Selebaran yang didesain dengan baik tidak dapat digantikan oleh bentuk marketing lainnya jika tujuan Anda adalah beriklan. Pastikan desain dan hasil cetaknya bagus dilihat dan tetap menarik dalam warna hitam maupun putih, kemudian pekerjaan tenaga untuk menyebar flyer di tempat-tempat yang mungkin didatangi oleh target audiens Anda. Masih banyak orang yang peduli dan membaca flyer sehingga untuk tidak melakukannya dapat menyebabkan kerugian bagi bisnis Anda. Anda mungkin melewatkan target audiens Anda yang memang bukan pengguna aktif internet.

Sumber gambar: seotowebdesign.com

2. Strategi Pemasaran Online

Pemasaran Internet adalah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi

mengenai produk barang atau jasa dalam kaitannya untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia melalui media internet. Secara garis besar strategi pemasaran online dapat dibagi menjadi 6 langkah, yang bisa disingkat menjadi SISTEM :

1. S – Search and research. Melakukan proses pencarian dan riset ceruk pasar dan kompetitor Anda.
2. I – Initiate strategy. Tentukan sistem dan strategi yang akan dipergunakan untuk menjangkau prospek dan pelanggan.
3. S – Start content engine. Pergunakan berbagai konten untuk menarik orang kepada bisnis Anda.
4. T – Traffic. Mendatangkan pengunjung ke situs Anda.
5. E – Embrace relationship. Bina hubungan dengan pelanggan melalui berbagai kanal.
6. M – Money. Strategi mendatangkan pendapatan dan keuntungan.

3. Internet Online

1. Internet marketing atau e-marketing atau online-marketing) adalah segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa melalui atau menggunakan media Internet atau jaringan www. Online Marketing merupakan kegiatan komunikasi pemasaran dengan menggunakan media Internet. Pada awalnya menggunakan halaman-halaman statis berformat HTML yang bisa diakses oleh pengguna Internet. Itulah awal dari website yang kemudian menjadi semacam 'brosur online' dan bahkan 'kantor kedua' bagi perusahaan-perusahaan untuk menampilkan jati dirinya ke seluruh dunia. Internet marketing atau e-marketing atau online-marketing adalah segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa melalui atau menggunakan media Internet atau jaringan World Wide Web. Produk yang dipasarkan bisa produk sendiri atau produk orang lain (afiliasi) dengan pembagian komisi dalam jumlah tertentu (sistem persentase). Pelaku internet marketing biasa disebut dengan InternetMarketer.

Ciri-ciri internet adalah :

- a. Bersifat cepat, artinya sesuatu terjadi sangat cepat, dan informasi mengalir seperti kilat
- b. Berubah dengan cepat, artinya internet kemarin tidak sama dengan internet hari ini.
- c. Tool-tool baru bermunculan dengan cepat, artinya pengembangan software dan hardware sangat pesat dan muncul dari sumber non tradisional.

d. Pemakai baru dari manapun bermunculan, artinya layanan komersial menampung semakin banyak pemakai dan beragam, penyelenggaraan akses internet juga bermunculan dimana-mana.

2. Jenis atau Tipe Internet Marketing antara lain :

Banner Advertisement (iklan melalui banner). Jenis internet marketing ini ialah file grafis (biasanya berukuran 468 x 60 pixels atau 200 x 200 pixels atau bisa juga disesuaikan dengan keadaan yang ada) yang dipasangkan pada website penyedia iklan atau website orang lain. Iklan banner ini dimanfaatkan untuk mengarahkan pengunjung ke halaman website atau blog Anda. Sebaiknya Anda harus menyajikannya semenarik mungkin supaya calon pembeli membeli produk Anda atau tertarik pada sesuatu yang ada pada website Anda.

Sponsorship. Jenis internet marketing ini adalah melakukan kegiatan tersebut untuk memikat calon pembeli, supaya benar-benar mau dan bersedia membeli produk dari Anda. Bisa dikatakan jika ada calon pembeli yang membeli atau menjual produk dari Anda maka Anda bisa memberikan bonus berupa link, uang, atau beberapa hal yang lain yang dirasa bermanfaat bagi pembeli yang membeli atau menjual produk dari Anda.

Email Marketing (pemanfaatan email). Jenis internet marketing ini ialah pemasaran dengan memanfaatkan email pada penyebarannya. Email marketing bisa dilakukan dengan beberapa cara yaitu:

1) Dengan meletakkan iklan atau sebuah pesan di dalam email newsletter orang lain. Misalnya, ketika Anda menerima sebuah newsletter dari perusahaan online Mitra Jaya Langgeng Abadi, terdapat pesan pengiklan, semacam banner. Ini merupakan cara ampuh untuk menarik calon pembeli Anda untuk segera membeli produk dari Anda.

2) Dengan secara langsung mendistribusikan atau mengirimkan e-mail Anda kepada calon pelanggan atau calon pembeli yang berupa email penawaran biasa maupun dalam bentuk newsletter. Sebaiknya Anda memberikan informasi mengenai produk yang ditawarkan tanpa kesan paksaan. Hal itu dimaksudkan supaya calon konsumen dapat melakukan keputusan yang terbaik dalam menanggapi produk yang telah Anda tawarkan.

3) Anda bisa menyediakan fasilitas email subscriber pada website yang Anda miliki. Jika

netter melakukan pendaftaran melalui e-mail subscriber yang ada pada website Anda, maka setiap kali Anda melakukan update pada website yang meliputi (posting artikel atau produk), maka email notifikasi bisa sampai kepada netter yang telah mendaftar secara otomatis dari setiap apa yang telah Anda update dari website Anda.

- Partnership / Affiliate Marketing (pemasaran metode afiliasi). Jenis internet marketing ini adalah dengan cara memanfaatkan para pengiklan. Para pengiklan yang menjual produknya dengan cara online bisa membangun jaringan afiliasi. Jaringan afiliasi adalah dengan melibatkan orang lain dalam penjualan produk yang ada. contohnya ialah <http://www.amazon.com>.

- Search Engine Marketing (pemasaran menggunakan mesin pencari). Netter biasanya mencari informasi melalui search engine seperti Google dan Yahoo. Sebiaan besar orang yang tidak tahu di mana harus mencari dan mendapatkan informasi yang mereka inginkan biasanya mereka mencarinya di situs mesin pencari itu (Google atau Yahoo). Maka dari itu, jika perusahaan Anda (usaha Anda) belum dikenali publik atau bahkan sudah dikenali banyak orang, cara paling istimewa dan spektakuler yang sebaiknya Anda lakukan yaitu berusaha untuk mendapat tempat teratas pada mesin pencari (Google atau Yahoo). Setidaknya pada halaman pertama di mesin pencari. Sesuatu hal yang sangat penting bagi Anda untuk memastikan bahwa situs Anda terdaftar dan terlampir dalam mesin pencari terkenal seperti google atau yahoo, apalagi pada halaman pertama . Banyak cara yang dapat Anda lakukan supaya website yang Anda miliki terindeks pada mesin pencari tersebut (Google atau Yahoo) yang dikenal dengan Search Engine Optimization (SEO).

- Social Networking (metode pemasarng menggunakan situs jejaring sosial). Berbagai situs social networking seperti Facebook, Friendster, Twitter, MySpace, LinkedIn, dan MeetUp bisa Anda gunakan sebagai senjata e-marketing yang ampuh dan dahsyat. Facebook dan Friendster menyediakan fasilitas embed audio dan video. Selain itu beberapa situs social network yang mengijinkan menyertakan audio atau video klip ialah www.Vsocial.com, www.MySpace.com, www.YouTube.com, dan www.Grouper.com. Memanfaatkan situs jejaring sosial merupakan cara efektif dan ampuh untuk mendemonstrasikan atau

menunjukkan kemampuan pengetahuan dan komunikasi Anda untuk mendapatkan calon pembeli. Begitu banyak situs jejaring sosial yang menyediakan kesempatan untuk berkomunikasi dan bersosialisasi dengan orang lain dan saling memberi komentar. Akan tetapi Anda harus hati-hati, lebih baik Anda tidak menulis sesuatu yang tidak menyenangkan hati, karena hal tersebut bisa menjadi hal yang mengecewakan orang lain dan membuat orang lain beranggapan bahwa Anda tidak bisa menghargai orang lain.

Permasalahan

Strategi Pemasaran Online dan Pemasaran Offline di Desa Sembung Anyar Kec Dukun

- 1.Kurangnya motivasi masyarakat dalam berwirausaha
- 2.kurangnya masyarakat dalam mengembangkan bisnisnya atau produknya
- 3.Kurangnya pengetahuan bagi pelaku usaha misalkan menggunakan Smartphone kebanyakan warga desa Dukun anyar dan pelaku usahanya sudah tua dan susah diajak untuk menggunakan smartphone atau internet
- 4.Pola pikir masyarakat masih kurang untuk diajak maju dalam berwirausaha.
- 5.Bagi Pelaku usaha yang sudah mempunyai produk kurangnya promosi dan komunikasi terhadap konsumen sehingga produknya kurang berkembang.

Strategi Pemasaran Online dan Offline Desa Sembung Anyar

Menurut kami,Pemasaran di Desa Sembung Anyar ini kurang berkembang karena kebanyakan warga daerah sembung anyar melakukan pemasaran offline dan produknya kurang berkembang sampai luar kota misalkan krupuk mandala pelaku usahanya sudah tua jadi susah diajak untuk belajar internet misalkan untuk memasarkan produk menggunakan media sosial dll.

Ada sebagian yang sudah berkembang sampai jakarta yaitu produk jilbab.dan didaerah sebung anyar ini kurang memanfaatkan SDA yang ada misalkan didaerah ini banyak yang mempunyai tambak dan hasil tambak tersebut sebenarnya bisa digunakan untuk makanan misalkan nugget atau pentol nugget.didaerah sini juga banyak buah mangga dan pisang yang bisa juga dimanfaatkan SDA nya.setelah itu strategi pemasarannya bisa menggunakan strategi online misalkan menggunakan facebook atau instagram dll agar produknya bisa maju dan berkembang.bisa juga buat pelaku usaha yang sudah tua tetapi tidak bisa menggunakan

internet bisa menjual menggunakan offline misalkan dititipkan kewartung-warung sebelah atau luar desa .

METODE

Pendekatan yang diusulkan untuk menawarkan solusi permasalahan yang dihadapi oleh Desa Sembung Anyar adalah memberikan Strategi pemasaran Online dan Offline agar Pelaku yang ada di Desa sembung anyar produk usahanya bisa berkembang dan maju .

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan yang dilakukan dalam acara Seminar Kewirausahaan Strategi Pemasaran Online dan Offline adalah Kewirausahaan yang berbasis Pemasaran Online yang berbasis internet.syarat Online punya jaringan internet.Orang yang tidak mengikuti jaman sekarang akan tertinggal misalkan ojek Online.Dampak yang tidak online/offline mengalami penurunan .bagi oyang menggunakan hp untuk bisnis Online induk gojek orang malaysia.Bagaimana Cara memulai suatu usaha?Usaha apapun bisa dilakukan tergantung niat dan ada modal.Mendapatkan ide Cemerlang ,Bagi yang sudah mendapatkan ide cemerlang segera segera dijalankan bagaimana caranya mencari peluang ?Dimana ada kesusahan pasti ada kemudahan misalnya polisi capek dijalan sehat untuk menyebrangkan dijalan.Yang harus dihilangkan dalam keinginan berwirausaha adalah Rasa malu dan takut menjadi seorang wirausaha memang susah pasti terjadi jatuh bangun arti jatuh bangun yaitu dalam berwirausaha pasti ada kegagalan dan dalam kegagalan jangan takut karena awal dari kesuksesan adalah dari kegagalan.yang harus dimiliki dalam berwirausaha adalah :

- 1.Modal
- 2.Mental
- 3.Pemasaran

Misalkan anda takut dalam membuka usaha takut dalam kekurangan modal untuk tempat anda bisa menitipkan produk anda melalui warkop.Tempat yangcocok dalam berwirausaha adalah warkop.tetapi kebanyakan wirausaha merasakan rasa takut dan malu .Kalau anda ingin maju dan berkembang dalam wirausaha anda harus patahkan rasa takut dan malu orang yang semangat berperilaku.Cara Memasarkan barang Online :

- 1.Foto Produk anda yang akan dipasarkan atau dijual
- 2.Komitmen dalam berwirausaha harus dikejar

3.Suka bergaul dan Menghubungkan jaringan misalnya sering menggunakan internet atau media-media soasial

4.Siap Menerima Kritik dan saran dari orang lain jangan gampang mengeluhjika mendapat kritikan dari orang lain atau dari konsumen.

Bagi masyarakat yang belum punya usaha bisa mencari ide-ide dalam berwirausaha.jika kita sudah mendapatkan ide dalam berwirausaha jangan diawang-awang langsung dijalankan karena setiap ada kesulitan disitu pasti ada peluang.

Pembahasan Strategi Pemasaran Online dan Offline

1. Kurangnya motivasi masyarakat dalam berwirausaha artinya Kurangnya semangat dan dorongan berwirausaha untuk warga Desa Sembung Anyar Kec.Dukun.maka dari itu jika ingin sukses dan maju segera cari ide untuk berwirausaha.

2. kurangnya masyarakat dalam mengembangkan bisnisnya atau produknya artinya masyarakat yang mempunyai bisnis secara Offline atau belum berkembang secara Online maka Belajarlah menggunakan internet untuk menjual produk yang anda miliki agar Bisnis atau produk anda bisa Berkembang dan banyak yang tau.jika tidak ingin melakukan bisnis online gunakan offline dengan cara menitipkan produk ke warkop atau warung-warung yang ada disekitar.

3.Kurangnya pengetahuan bagi pelaku usaha misalkan menggunakan Smartphone kebanyakan warga desa Dukun anyar dan pelaku usahanya sudah tua dan susah diajak untuk menggunakan smartphone atau internet bagi pelaku usaha yang sudah tua dan susah diajak untuk belajar internet bisa memasarkan produknya secara offline.

4.Pola pikir masyarakat masih kurang untuk diajak maju dalam berwirausaha artinya masyarakat masih takut dan malu dalam berwirausaha,takut gagal dan takut tidak laku.

5.Bagi Pelaku usaha yang sudah mempunyai produk kurangnya promosi dan komunikasi terhadap konsumen sehingga produknya kurang berkembang artinya dalam membuka usaha dan sudah mempunyai produk sering-seringlah melakukan Promisi misalkan melalui Online atau internet sedangkan yang offline bisa menggunakan browsur atau iklan banner.

Dari Pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan,pertama mengenai Seminar Kewirausahaan intensif mengenai dasar-dasar kewirausahaan dan cara-cara menyusun Strategi Pemasaran yang tepat sasaran agar dapat dijadikan dasar untuk mengembangkan produk.Pelaksanaan kegiatan selama 1 hari

pada tanggal 31 juli 2018 .Adapun susunan acara sebagai berikut :

Selasa,31 juli 2018		
Waktu	Kegiatan	Person in charge
13.00-13.30	Pembukaan dan sambutan dan konsumsi	panitia
13.30-14.30	Materi	narasumber
14.30-15.00	Penyerahan Cinderamata dan Modul kepada warga serta foto bareng	Narasumber ,panitia,warga

Pelaksanaan Kegiatan Seminar Kewirausahaan Pada tanggal 31 Juli 2018 pada pukul 13.00-15.00 yang dihadiri sebanyak 18 orang Warga Desa Sembung Anyar.Acara yang diawali dengan Pembukaan MC kemudian dilanjut dengan Sambutan Penanggung jawab Acara dilanjut dengan Sambutan Kepala Desa Sembung Anyar Bpk.Khobir kemudian dilanjut oleh Pemateri atau narasumber kami yaitu Drs.Ec.Muhammad Suyanto ,MM,Materi ini membahas mengenai Pemasaran Produk Online dan Offline dan Pembawaan Materi diakhiri sampai pukul 14.30.

Pukul 13.00 warga sudah memasuki acara Seminar Kewirausahaan yang diacarakan dibali Desa.



Peserta Memasuki Ruang Acara Seminar Dilanjut dengan Membawakan Acara



*Pembawa Acara
Kemudian,dilanjut dengan Sambutan
Penanggung Jawab Acara*



*Sambutan Penanggung Jawab Acara
Sambutan Acara Selanjutnya Bpk kepala
Desa Sembung Anyar*



Sambutan Bpk Kepala Desa

Pengisian Materi Oleh Narasumber Seminar Kewirausahaan yang bertema Strategi Pemasaran Online dan Offline.Tujuan Dari Strategi Pemasaran ni adalah Untuk Mengembangkan usaha yang ada di Desa Sembung Anyar.



Pemateri Narasumber



Foto Bareng Warga Desa Sembung Anyar

Kesimpulan

Kegiatan ini dilakukan dengan melakukan Kegiatan Seminar Kewirausahaan yang bertema Strategi Pemasaran Online dan Offline Guna untuk Memperluas dan mengembangkan Pemasaran produk yang ada di Desa Sembung Anyar dan Cara Pemanfaatan Sumber Daya Alam yang ada dengan cara memasarkan Produk melalui Online.Tujuan dari Semnar ini adalah untuk memperluas pemasaran Warga Desa Sembung Anyar.

Referensi

<http://onlineinbisnis.blogspot.com/2013/12/cara-memasarkan-produk-barang-secara.html?m=1>

<https://zahiraccounting.com/id/blog/pemasaran-online-vs-offline/>

*Daya Saing Pemasaran Online dan Offline
Desa Sembung Anyar.2018*