
Pembuatan *Web Landing Page* Untuk Meningkatkan Konversi Penjualan Online

Han Sulaiman^{1*}, Thomas Afrizal², Aulia Paramitha³.
^{1,2,3}Universitas Indraprasta PGRI

* E-mail: mr.dehans@gmail.com¹, thomztaurus.it@gmail.com², aulia.pps@gmail.com³

Abstrak

Sejarah Artikel

Diterima : 26 September 2023
Disetujui : 26 November 2023
Dipublikasikan : 15 Desember 2023

Kata kunci: e-commerce ,
penjualan , web , web landing

E-Commerce menjadi bintang dalam beberapa tahun terakhir dalam hal mencari rezeki baik untuk anak-anak muda atau milenial maupun orang yang biasa berbisnis. Perubahan zaman jual beli dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Apalagi pada saat pandemi dimulai yang mengharuskan tidak bersentuhan (baik dengan barang atau dengan orang) maka untuk keperluan beberapa orang diharapkan menggunakan fasilitas online dalam kegiatan belanjanya. Pada saat pandemi selesai seperti sekarang ini beberapa produsen juga tetap memanfaatkan toko online dalam proses bisnisnya. Hal ini dikarenakan perkembangan zaman yang menuntut segala sesuatu lebih mudah dan lebih cepat serta lebih murah. Dalam bertransaksi elektronik atau online sekarang ini sudah diatur dalam beberapa undang-undang pemerintah. Hal ini Berisi tentang model bisnis yang sangat modern yang menampilkan bisnis nya secara fisik (toko) maupun yang online (toko digital). Oleh Karena itu Tim abdimas ingin berbagi salah satu teknik untuk mengkonversi penjualan onle yang nantinya mudah-mudahan dapat menambah penjualan online tersebut. Tim membuat pelatihan dan diskusi dengan pihak mitra untuk kegiatan sosialisasi pengabdian masyarakat ini. Didalam kegiatannya masyarakat membuat langsung *landing page* nya masing-masing dan di *manage* sesuai dengan keinginan mereka. Dan hasilnya mereka bisa membuat *web landing page* mereka dengan produk mereka sendiri. Oleh karena itu adanya kegiatan ini membuat masyarakat sangat terbantu untuk menambah keuangan mereka.

Abstract

Keywords: *e-commerce ,
penjualan , web , web landing
page*

E-Commerce has become a star in recent years in terms of making a living for both young people or millennials and people who usually do business. Changes in the era of buying and selling have increased from year to year. Especially when the pandemic started which required not having contact (either with goods or with people), some people were expected to use online facilities for their shopping activities. When the pandemic is over, like now, several producers will still use online stores in their business processes. This is due to developments in the times that require everything to be easier, faster and cheaper. Electronic or online transactions are now regulated in several government laws. This contains a very modern business model that displays its business both physically (shop) and online (digital shop). Therefore, the community service team would like to share a technique for converting online sales which will hopefully increase online sales. The team conducted training and discussions with partners for this community service outreach activity. In their activities, people directly create their own landing pages and manage them according to their wishes. And the result is that they can create their own web landing page with their own products. Therefore, this activity really helps people to increase their finances.

PENDAHULUAN

Pada dasawarsa terakhir ini, belanja online menjadi solusi utama membeli barang kebutuhan tanpa keluar rumah. masyarakat cukup memiliki gadget (smartphone, laptop, dan sejenisnya) untuk akses internet kemudian mengunjungi website toko online. Tersedia berbagai produk dengan gambar dan deskripsi yang cukup lengkap membantu pembeli memilih dan belanja di toko online. Perkembangan belanja online serta merta menjadi primadona cara memenuhi kebutuhan secara praktis. Anak-anak muda dalam beberapa tahun terakhir banyak yang berubah haluan yang tadi nya ingin mencari kerja sekarang ingin usaha dibidang jual beli. Karena peluang untuk mendapatkan uangnya sangatlah besar dan cara yang dilakukan juga sangatlah mudah , maka mereka ingin mencoba jual beli online. Beberapa teknik dalam penjualan Online pun banyak yang di pakai oleh penjual untuk meningkatkan penjualan mereka. Manfaat yang ditawarkan dari belanja online ialah kecepatan dalam transaksi, serta lebih hemat waktu dan cenderung lebih murah atau lebih efisien. Sebelum adanya Covid-19, e-commerce hanyalah sebuah pilihan. Namun untuk keadaan seperti sekarang, penting sekali bagi toko retail dan produsen untuk menjual produk melalui platform e-commerce agar mampu mempertahankan bisnis mereka ditengah pandemi ini. Hal ini akan mengurangi resiko bagi para produsen ataupun memberikan dampak jangka panjang yang positif karena konsumen akan semakin terbiasa berbelanja secara online melalui market place yang tersedia.

Transaksi ekonomi kini telah di padukan dengan teknologi internet yang kemudian sering di sebut e-commerce. E-commerce atau transaksi elektronik sebagaimana diatur dalam UU No. 19 Tahun 2016 tentang perubahan atas UU No. 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik pada pasal 1 angka 2. Ecommerce merupakan model bisnis modern yang non-face (tidak menghadirkan pelaku bisnis secara fisik) dan non-sign(tidak memakai tanda tangan asli).

Untuk itu tim pengabdian masyarakat mempunyai solusi dan terget antara lain meningkatkan kompetensi anak-anak muda dan warga RT 04 Kalisuren Perumahan Tjitramas Bogor dalam hal jual beli online. Peningkatan pengetahuan sehingga anak-anak muda dapat memberikan solusi yang mandiri untuk permasalahan di sekitarnya.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang di gunakan oleh tim yaitu mencari dan berdiskusi oleh pihak mitra apa yang sedang diresahkan oleh pihak mitra dalam hal ini adalah penambahan ilmu pengetahuan yang pernah dilakukan oleh tim pada masa yang lalu untuk berdiskusi dan mencari hal-hal yang lebih utama dibutuhkan oleh warga itu sendiri membutuhkan waktu 1 hari dan pertemuan selanjutnya adalah kegiatan yang dilakukan secara daring atau tatap muka. Setelah teridentifikasi masalah yang ada di dalam mitra maka tim memberikan beberapa tahapan-tahapan yang nantinya akan diberikan kepada pihak mitra itu sendiri . Salah satu masalahnya adalah adanya beberapa pengetahuan yang mesti di

update dalam penguasaan warga sekitar. Khusus dari pengetahuan itu adalah penguasaan dalam teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dalam proses pembelajaran kepada warga sekitar di RT 04 Kalisuren Perumahan Tjitramas Bogor. Dalam pelaksanaannya, tim dari universitas mengkoordinasikan secara intens dan terukur dengan pihak mitra dalam proses sosialisasi dan sedikit pelatihan kepada warga perumahan kalisuren. Lebih spesifik lagi adalah cara pelaksanaannya juga dibahas oleh pihak mitra. Setelah di sepakati maka tim melakukan koordinasi hari dalam pelaksanaannya yang sesuai dengan pihak mitra itu sendiri (warga) dan juga tim yang akan jadi pelaksanaannya. Dalam pelaksanaannya pelatihan dan sosialisai adalah cara yang dipakai oleh tim dan pihak mitra untuk pelaksanaan yang akan di gelar di perumahan kalisuren. Dalam kegiatan tersebut warga dari pihak mitra akan diberikan informasi atau materi tentang pengetahuan yang di terima dan nantinya di coba dilatih dalam pelaksanaan selanjutnya. Dalam pelaksanaannya nanti tim akan melakukan pendampingan yang sepenuhnya terhadap para warga yang menjadi peserta dalam kegiatan tersebut. Materi disajikan disesuaikan dengan pengetahuan mereka. Selain daripada itu untuk menunjang kegiatan yang sangat menarik tim juga membuat materi yang sangat menarik pula yaitu berupa materi bersifat multimedia yaitu (menarik untuk dilihat dan menarik untuk di dengar). Perpaduan yang sangat baik dari audio dan visual ini akan memberikan semangat bagi para warga yang menjadi peserta .

Tabel 1. Rencana Kegiatan Semester genap tahun 2023

NO	JENIS KEGIATAN	LAMA	TEMPAT	ALAT DAN BAHAN
1	Mencari dan diskusi tentang kegiatan abdimas. (tim dan pihak mitra)	April	Balai RT	Laptop dan Infokus
2	Penentuan daring dan luring / tatap muka, serta penentuan tempatnya. (tim dan pihak mitra)	Mei	Balai RT	Laptop dan Infokus
3	Penentuan materi yang di bahas dan penentuan jobdesk (Tim abdimas)	Mei	Balai RT	Laptop dan Infokus
4	Pelaksanaan Abdimas	Juni	Balai RT/ Daring	Laptop dan Infokus buku latihan dan fotocopy materi
5	Pembuatan laporan	Juli - Agustus	Unindra	Laptop dan Infokus

Adapun Analisis dan cara kerja kegiatan abdimas ini adalah sebagai berikut :

Tahapan – tahapannya adalah



Gambar 1. Diagram cara Kerja dan Analisa data

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam zaman sekarang yang serba digital , ampir semua kegiatan manusia sekarang tidak terlepas dengan namanya gadget atau gawai didalam genggamannya. Sebagai salah satu contohnya adalah dalam hal belanja online atau jual beli online. Jika kita ingin membeli sesuatu banyak orang yang di era yang sekarang pasti tidak terlepas dengan Namanya online . Selain lebih murah pengirimannya juga lebih cepat dibanding dengan belanja konvensional. Oleh karena itu banyak pula pebisnis atau pelaku usaha banyak yang menggunakan aplikasi digital untuk menunjang usaha mereka . Bahkan adapula yang menjangkau pasar luar negeri demi mendapat keuntungan yang besar dan pelanggan yang lebih banyak. Dalam Kegiatan abdimas kali ini tim abdimas melanjutkan keinginan mitra abdimas yang sebelumnya pernah bekerjasama untuk menambah pengetahuan dibidang jual beli menggunakan teknologi digital. Oleh karenanya tim memberikan materi tentang *web landing page*. Dalam pelaksanaannya tim mengadakan sosialisasi dan pelatihan menggunakan teknologi jarak jauh berupa panggilan jarak jauh menggunakan (*zoom meeting*). Diawali dengan sosialisasi terlebih dahulu pemberian pengetahuan tentang jual beli online serta sebab dan akibatnya.setelah itu pemberian pengetahuan tentang *landing page itu sendiri* cara membuatnya dan mengaturnya. Setelah memberikan informasi kemudian tim melakukan pelatihan cara membuat dalam hal ini pembuatannya menggunakan media social facebook yang sangat akrab bagi semua. Bagi yang belum punya akunnya tim memberikan kesempatan untuk membuat nya terlebih dahulu setelah itu baru membuat landing pagenanya. Selain memberikan arahan tim juga memberikan berupa *step by step* caranya. Sehingga pada saat nya nanti mereka tidak tertinggal dengan rekannya yang lain yang sedang membuatnya juga. Berikut adalah informasi yang diberikan oleh tim kepada mitra yaitu warga yang mengikuti.

1. Apa Itu Landing Page?

Landing page Merupakan sebuah website yang dibuat menyerupai dengan dasar mempromosikan bisnis jual beli. Website ini di akses oleh *user* ketika user atau pengguna mengakses halaman website landing page itu sendiri dalam pencarian berbayar (**paid search**).

2. Strategi Pemasaran Online

1. *Content Marketing*
2. *Mobile Marketing*
3. *Continuous Marketing*
4. *Integrated Digital Marketing*
5. *Personalized Marketing*

1. Teknik Marketing Online

1. Tentukan Proposisi Nilai Unik Anda (UVP)
2. Maksimalkan Eksistensi Online
3. Bangun Berkomunikasi

2. Tips Strategi Marketing Online ala Millennial

1. Pilih Nama Merk atau Brand yang Mudah
2. Sajikan Foto Produk yang Menarik
3. Buat Akun Media Sosial dan Website
4. Berikan Promosi Spesial

3. Perbedaan Landing Page dan Homepage

Perbedaan landing dan home page secara detail disebutkan ada beberapa perbedaan yang sangat mendasar. Namun berikut akan dibahas bagaimana perbedaan *homepage* dan landing page.

Karakteristik Homepage:

- Terdapat di tampilan utama sebuah halaman wensite;
- Pada dasarnya ada di halaman depan ketika membuka website;
- Terdapat tombol navigasi dan URL di beberapa halaman di website;
- Merupakan tampilan menu bagi pengguna untuk mempelajari produk dan isi dari informasi yang di berikan oleh website tersebut.

Karakteristik Landing Page:

- Merupakan bagian dari halaman website yang memiliki fungsi khusus;
- Mendorong pengguna untuk fokus pada satu produk dan lekas melakukan transaksi di website. Misalnya, <https://www.niagahoster.co.id/hosting-indonesia> di mana kami menyediakan informasi lengkap soal web hosting dan tombol pembelian;
- Mengajak pengguna untuk melakukan aksi tertentu. Misalnya, membeli produk, mengisi formulir, atau mempelajari informasi yang diberikan.

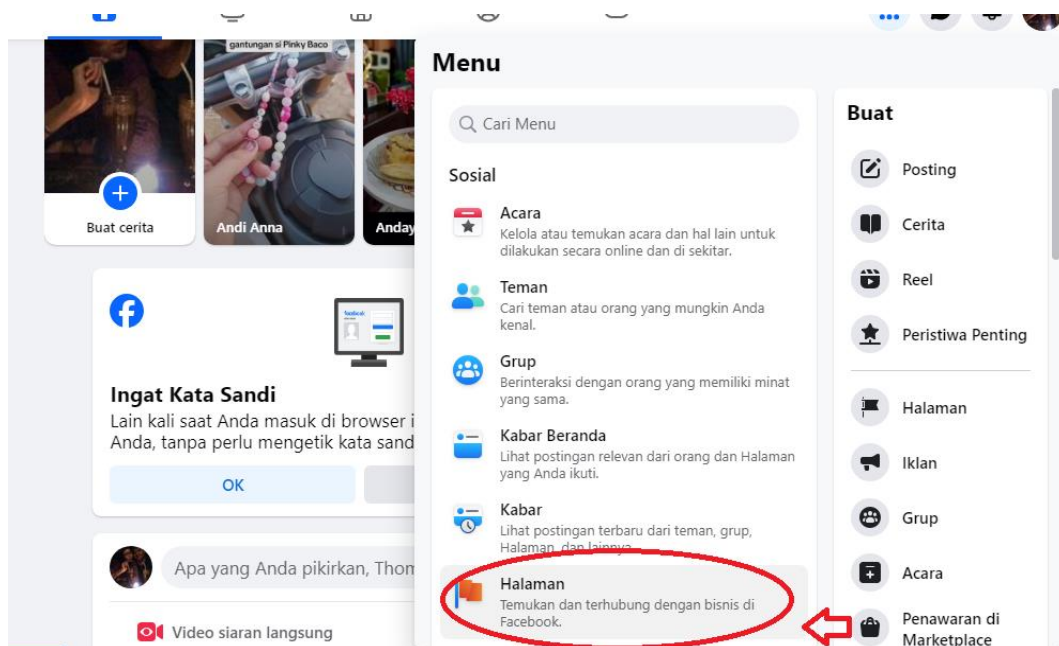
Contoh-Contoh Landing Page

Kita sudah bicara soal apa itu landing page, fungsinya, perbedaan homepage dengan *landing page*, serta jenis-jenisnya. Tapi rasanya, pembahasan takkan lengkap tanpa adanya contoh-contoh *landing page* yang apik.

1. Airbnb
2. Neil Patel
3. Uniqlo
4. Mailchimp

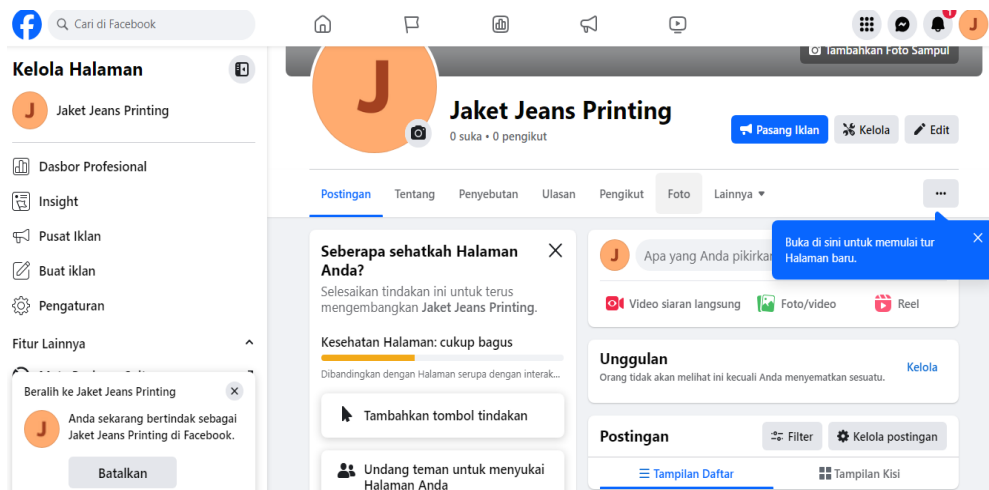
Hasil yang dicapai oleh tim adalah banyak nya warga dari pihak mitra yang ingin mencoba jual beli online karena dalam masa pandemi ini dibutuhkan banyak pemasukan untuk melanjutkan kehidupan sehari-hari. Pada saat pelatihan banyak dari warga yang langsung mempraktekkannya. Ada yang usaha bidang makanan , baju atau fashion dan lain sebagainya . tidak sedikit pula yang langsung dapat pembeli. Tim merasa materi yang disampaikan berguna bagi warga pihak mitra oleh karena itu pihak mitra menginginkan kegiatan yang serupa pada semester berikutnya. Namun kembali lagi apa yang dibutuhkan oleh pihak mitra yang sesungguhnya yang akan di sesuaikan dengan kemampuan dari tim abdimas dari Universitas Indraprasta PGRI.

6. Landing facebook



Gambar 2. Gambar Masuk Halaman Akun facebook

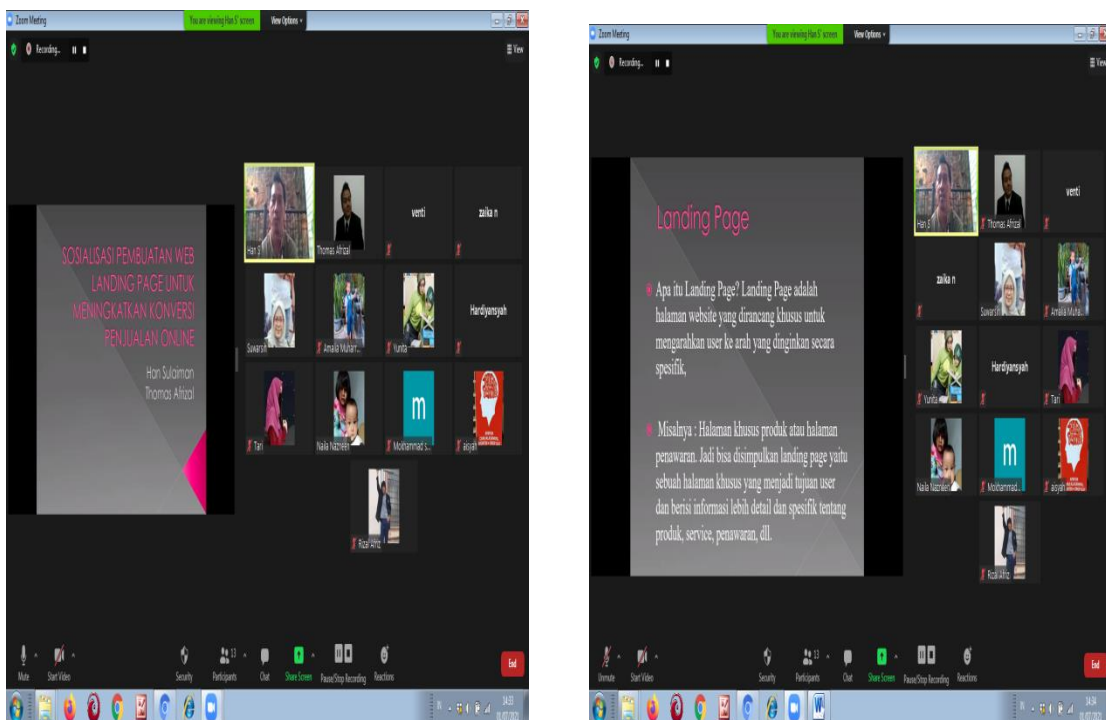
kemudian tinggal di buat pada halaman yang berada di akun facebook kita untuk nantinya dimasukan gambar produk-produk kita.



Gambar 3. Gambar Akun Halaman Untuk Membuat Landing Page

Kemudian bisa kita kelola landing page yang kita punya buat produk-produk kita.

Untuk kegiatan ini dilakukan secara daring menggunakan meeting room di aplikasi yang kemudian diarahkan langsung oleh tim ke peserta kegiatan



Setelah selesai dalam kegiatan ini tim memberikan usulan untuk di cek berkala untuk kegiatannya . Jadi tidak selesai sampai disini saja melainkan sampai mereka paham dan tidak perlu lagi di bantu oleh tim ini. Dalam kenyataannya mereka sudah mahir dalam waktu seminggu saja. Dan perkembangannya sangat signifikandi minggu berikutnya.

PENUTUP

1. SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan abdimas ini adalah Kegiatan ini menambah pengetahuan kepada warga perumahan kalisuren khususnya kepada ibu-ibu PKK yang mengerti sosial media namun sekarang bisa menambah penghasilan dengan pengetahuan yang diberikan oleh tim yaitu berkaitan dengan belanja online . Dalam kenyataannya dengan diselenggarakan kegiatan abdimas ini awalnya hanya untuk memberikan pengetahuan kepada warga namun beberapa dari mereka menggunakan sebagai tambahan penghasilan sehari-hari. Banyak pula dari mereka yang menggunakannya untuk kepentingan menunjang dagangan mereka yang di jual karena tim langsung mengarahkan untuk membuat *web landing page* untuk menunjang kegiatan jual beli mereka. Bagi yang belum punya mereka buat dahulu untuk nantinya akan dipakai.

2. SARAN

Untuk kegiatan pengabdian masyarakat yang berkaitan dengan kampus atau universitas agar di dukung dengan maksimal. Seperti fasilitas yang tidak ada dalam kegiatan pengabdian masyarakat seperti komputer atau laptop yang di pinjami dari pihak kampus . Karena banyak dari kegiatan adalah pelatihan atau turun langsung praktek. Dan untuk pihak mitra harus lah didukung dengan sarana dan prasaran yang ada disana sehingga kegiatan tidak terhambat dengan kendala yang sangat teknis yang terjadi secara langsung maupun tidak langsung .

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami ucapkan selaku Tim Pengabdian Masyarakat dari Universitas Indraprasta PGRI atas ketersediaan pihak Mitra Ibu-Ibu PKK di RT 04 Kp. Berkat Kalisuren yang meluangkan waktunya. Senang sekali kami dari pihak tim pelaksana mendapat sambutan baik dari mitra sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik dan lancar, juga terimakasih mitra mengharapkan kegiatan ketrampilan sosialisasi seperti dapat terlaksana kembali di semester – semester berikutnya. Juga terhadap Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat LPPM Universitas Indraprasta PGRI yang memfasilitasi tim dalam surat menyurat ijin untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, Azhar (2007). *Media Pembelajaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Madya (2011). *Optimalisasi Pemanfaatan TIK untuk Meningkatkan Mutu Hakiki Pendidikan*.
Makala Seminar Nasional Milad UAD XXX.
- Ninie Suparni (2001), *Masalah Cyberspace Problematika Hukum dan Antisipasi Pengaturannya*.
Jakarta: Fortun Mandiri Karya. hlm 33
- Herrmann, Gaby. Peter Herrmann (2004). *Introduction: Security and Trust in Electronic Commerce*,
Electronic Commerce Research 4: 5–7 (2004), 2004 Kluwer Academic Publishers,
Manufactured in the Netherlands.
- Sudirja, Widodo (2020, Mei 5) *Jual Beli Online Menjadi Primadona Ditengah Pandemi Covid-19*
<https://www.oborkeadilan.com/2020/08/jual-beli-online-menjadi-primadona.html> (diakses
pada Maret 2023).
- Smp Astra Agro Lestari (2010) <http://smpastra.files.wordpress.com/2010/05/materi-pelatihan-tik-dasar.pdf> [diakses pada] 20 Januari 2023
- Valeriana, Gina (2021, Desember 16) *Strategi Pemasaran Online dan Teknik Paling Ampuh untuk
Bisnismu* . <https://koinworks.com/blog/macam-macam-strategi-pemasaran-online/> [diakses
pada 20 juni 2023]