

LAPORAN



DISUSUN OLEH:

NAMA : IRHAS YAHYA
NIM : A22.2019.02755
MATA KULIAH : E-COMMERCE
DOSEN : ABU SALAM,M.KOM

JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA-DIII
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO
2020

Pemosisian produk adalah sebuah Tindakan merencanakan produk dan strategi pemasaran agar dapat menciptakan pesan tertentu pada benak konsumen, position adalah tentang apa yang kita lakukan terhadap persepsi konsumen.

Positioning Anda dianggap baik apabila produk tersebut lebih mudah diingat di benak konsumen daripada produk lain yang sejenis. Berikut ini adalah beberapa aspek dalam positioning produk yang perlu Anda perhatikan untuk memenangkan persaingan bisnis

Pada kali ini saya akan menggunakan E Comeracer berbasis Produk Toko Ikan Cupang (FebryahyaBettaFish20.55) Berikut ini adalah beberapa aspek dalam positioning produk yang perlu Anda perhatikan untuk memenangkan persaingan bisnis.

1. **Positioning** berdasarkan atribut adalah memposisikan produk dengan memperhatikan atribut atau sifat dari Produk Toko (FebryahyaFasion), misalnya simbol, lambang, ukuran, warna, keberadaan, dan sebagainya. Positioning berdasarkan atribut berkaitan dengan nilai personal yang melekat di benak pelanggan. FebryahyaFasion adalah salah satu contoh sukses dalam memanfaatkan atribut produk. karena semua orang dari kalangan teratas, dan bahkan kalangan kebawah pun mereka bisa memiliki produk murah ini sesuai dengan harga dan kualitas nya masing masing
2. **Manfaat produk** Membantu para pecinta fasion hijab syari memperoleh baju yang di inginkan sesuai dengan gaya berpakaian sopan menutup aurat yang kita sukai, membantu konsumen untuk mendapa kan fasion modern menutup aurat dengan cara lebih mudah dan lebih praktis yang mana tinggal pilih gambar sesuai ke inginan transfer lalu kita kirim kan ke JNT dan konsumen hanya menunggu barang sampai.
3. **Harga dan kualitas yang baik**
Positioning harga tidak selalu tentang siapa yang lebih murah, tapi juga harga yang *reasonable* sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan. Produk dengan harga yang lebih murah dan memiliki kualitas lebih baik daripada produk pesaing akan membuat produk tersebut lebih melekat di benak konsumen.

FebryahyaFasion

Aplikasi berbasis web yang digunakan untuk mempublikasikan data usaha penjualan fasion syar'I di bawah naungan tim sukses (FebryahyaFasion), dan juga memberikan kesempatan konsumen mencari fasion trend hijab lebih muda semua kalangan harga dan kualitas yang sesuai dan memberikan kualifikasinya secara online.

1. Deskripsi pengguna

Aplikasi ini memiliki 2 jenis penggunaan yaitu

- Penjual

Penjual bertugas untuk memasarkan produk yang akan di pasar kan dan selalu di update setiap ada barang rumah yang baru dan siap posting

- Pembeli

Yang mana pembeli ini melakukan pendaftaran login kernjang belanja dan memesan membayar via rekening

Penggunaan aplikasi

- Penjual melakukan login admin guna bisa meng update seluruh data dan melihat komentar
- Penjual dapat menetapkan berapa harga fasion
- Penjual lebih leluasa mengakses web di bandingkan pembeli
- Pembeli bisa login dan berkomentar serta bisa langsung tany via whastapp yang sudah di cantum kan
- Pembeli dapat menentukan produk yang sudah di minati sesuai dengan keinginan
- Penjual mengunci produk Ketika benar2 deal dengan pembeli
- Penjual dan pembeli dapat menetapkan pembayaran via transfer atau pun cash order deliveray (Social Distancing)
- Pembeli menerima bukti keterangan dan bukti struck pembelian secara online yang langsung masuk ke email

2. Pengumpulan data

Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting dalam menjalankan suatu usaha dan harus mempunyai strategi yang tepat untuk memasarkan produknya. Hasbil Property selama ini dalam memasarkan FebryahyaFasion mempunyai lima strategi pemasaran yang telah dijalankan, antara lain :

- Strategi Produk
Semua type fasion hijab FebryahyaFasion

- Strategi harga

semakin tinggi kualitas kain maka semakin tinggi harga nya

Strategi Tempat

Untuk strategi tempat FebryahyaFasion adalah Toko Khusus fasion yang berdiri atas nama pribadi dan penempatan nya area sekitar semarang , demak dan sekitar nya ,(took offline) sedangkan untuk took online bisa di akses siapa saja melalui web site Instagram telegram whatsapp facebook

- Strategi distribusi

Adalah strategi pelayanan pembayaran yang akan di lakukan konsumen dengan penjual lewat rekening jika terjadi kerusakan (cacat),sobek,luntur bisa mengajukan banding penukaran barang atau uang dan menyertakan bukti foto pada kolom komentar

- Promosi

Promosi berguna untuk mengkomunikasikan produk kepada masyarakat. Diharapkan dengan adanya promosi suatu produk dapat dikenal oleh masyarakat dan menimbulkan ketertarikan konsumen untuk membelinya. Agar produk fasion (FebryahyaFasion) dikenal oleh masyarakat ,

(FebryahyaFasion) melakukan beberapa promosi diantaranya dengan cara :

- Sales Inhouse
- Agent
- Iklan di Media Cetak Website Facebook Dan Instagram
- Event Khusus