

# **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 Ikan Cupang (FebryahyaBettaFish20.55), misalnya simbol, lambang, ukuran, warna, keberadaan, dan sebagainya. Positioning berdasarkan atribut berkaitan dengan nilai personal yang melekat di benak pelanggan. Betta Fish adalah salah satu contoh sukses dalam memanfaatkan atribut produk. karena semua orang dari kalangan teratas (kolektor), (penghobi), dan bahkan kalangan kebawah pun mereka bisa memiliki cupang sesuai dengan harga dan kualitas nya masing masing
2. **Manfaat produk** Membantu para pecinta ikan cupang memperoleh ikan yang di inginkan demi mengisi masa senggang, memajukan percupangan Indonesia, membantu konsumen untuk mendapatkan ikan cupang dengan cara lebih mudah dan lebih praktis yang mana tinggal pilih gambar sesuai ke inginan transfer lalu kita kirim 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.

(FebryahyaBettaFish20.55)

Aplikasi berbasis web yang digunakan untuk mempublikasikan data usaha penjualan percupangan di bawah naungan petani dan brader tim sukses (FebryahyaBettaFish20.55), dan juga memberikan kesempatan konsumen mencari ikan cupang 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 menetap kan berapa harga cupang
- Penjual lebih leluasa mengakses web di bandingka 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 menetap kan pembayaran via transfer atau pun cash order deliveray (Social Distancing)

## **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 Hasbil Property mempunyai lima strategi pemasaran yang telah dijalankan, antara lain :

- Strategi Produk

Semua tipe Cupang yang ada di lubuk ajaib (FebryahyaBettaFish20.55),

- Strategi harga

Harga tergantung pada jenis cupang apa missal nya

cupang blue rim 250k sampai 20 juta (top grade)per ekor

avatar 150k sampai 10 juta (top grade)per ekor

multicolor 100k sampai 5 juta (top grade)per ekor

semakin tinggi jam terbang kontes ikan dan semakin langka warna yang di muncul kan maka semakin tinggi pula harga jual ikan cupang yang ditawarkan

- Strategi Tempat

Utuk strategi tempat (FebryahyaBettaFish20.55) adalah Toko Khusus Percupangan 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 ikan terjadi kerusakan (cacat)(mati), silah kan pilih pemesanan ikan lai sesuai harga atau ganti dengan penngembalian uang via transfer penjual ke pembeli.

- 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 percupangan (FebryahyaBettaFish20.55) dikenal oleh masyarakat (FebryahyaBettaFish20.55) melakukan beberapa promosi diantaranya dengan cara :

- Sales Inhouse

– Agent

- Iklan di Media Cetak Website Facebook Dan Instagram

- Event Khusus