

LAPORAN WEBINAR
“STRATEGI BERJUALAN DI E-COMMERCE BAGI
PEMULA”



Disusun Oleh:

NAMA DOSEN: Fatmawati, M.Kom

NIDN: 0328089002

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
UNIVERSITAS NUSA MANDIRI
MARET 2024

LAPORAN HASIL KEGIATAN
WEBINAR STRATEGI BERJUALAN DI E-COMMERCE BAGI PEMULA

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kegiatan

Perkembangan teknologi digital yang pesat telah mengubah berbagai aspek kehidupan, termasuk cara berjualan. E-commerce kini menjadi salah satu metode penjualan yang sangat diminati, tidak hanya oleh perusahaan besar tetapi juga oleh individu dan usaha kecil. Di tengah persaingan yang semakin ketat, pemula yang ingin terjun ke dunia e-commerce seringkali menghadapi berbagai tantangan, mulai dari memahami platform yang ada, strategi pemasaran digital, hingga manajemen inventaris dan pengiriman. Oleh karena itu, dibutuhkan pengetahuan dan keterampilan khusus agar dapat sukses dalam berjualan di e-commerce. Webinar ini bertujuan untuk membekali para pemula dengan strategi praktis dan langkah-langkah konkret dalam memulai dan mengembangkan usaha di platform e-commerce.

Webinar "Strategi Berjualan di E-Commerce Bagi Pemula" ini diselenggarakan sebagai respon terhadap kebutuhan para pengusaha baru yang ingin memanfaatkan potensi besar dari e-commerce namun masih bingung harus memulai dari mana. Dalam kegiatan ini, peserta akan mendapatkan pemahaman mendalam tentang berbagai aspek penting dalam berjualan online, mulai dari memilih platform e-commerce yang tepat, teknik memaksimalkan visibilitas produk, hingga strategi pemasaran digital yang efektif. Selain itu, peserta juga akan mendapatkan tips dari praktisi yang telah berpengalaman dalam industri e-commerce, sehingga mereka dapat belajar dari kesuksesan dan tantangan yang telah dihadapi. Dengan mengikuti webinar ini, diharapkan para pemula dapat memulai bisnis e-commerce mereka dengan lebih percaya diri dan terarah.

1.2. Maksud dan Tujuan Kegiatan

Maksud dan tujuan dari webinar "Strategi Berjualan di E-Commerce Bagi Pemula" adalah untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada para pengusaha

baru yang ingin memulai atau mengembangkan usaha mereka di platform e-commerce. Webinar ini bertujuan membekali peserta dengan strategi efektif dalam memilih platform yang tepat, meningkatkan visibilitas produk, dan mengimplementasikan pemasaran digital yang berhasil. Selain itu, melalui pengalaman dan tips dari praktisi yang telah sukses di industri e-commerce, peserta diharapkan dapat memahami tantangan yang mungkin dihadapi dan bagaimana cara mengatasinya. Dengan demikian, kegiatan ini bertujuan untuk membantu para pemula agar lebih percaya diri, terarah, dan siap bersaing dalam dunia e-commerce yang dinamis dan kompetitif.

BAB II

LAPORAN KEGIATAN

2.1. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Webinar dilaksanakan pada :

Tanggal : 16 Maret 2024

Waktu : 13:00 s/d 16:00 WIB

Media : Zoom Live webinar platform pada link

<https://sea.zoom.us/j/2174577153>

2.2. Hasil Kegiatan

Webinar "Strategi Berjualan di E-Commerce Bagi Pemula" yang dibawakan oleh Kurnia Rahman AS, seorang Senior Analyst Business Development dari Shopee Indonesia, berhasil memberikan wawasan dan keterampilan praktis kepada para peserta yang ingin memulai atau mengembangkan bisnis mereka di platform e-commerce. Kurnia Rahman AS membahas berbagai topik penting seperti cara memilih platform e-commerce yang tepat, strategi meningkatkan visibilitas produk, teknik pemasaran digital yang efektif, dan manajemen inventaris serta pengiriman. Melalui penjelasan yang mendalam dan studi kasus nyata, peserta dapat memahami langkah-langkah konkret yang perlu diambil untuk sukses dalam berjualan online.

Selama sesi tanya jawab, peserta mendapatkan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan spesifik terkait tantangan yang mereka hadapi, dan Kurnia memberikan solusi praktis berdasarkan pengalamannya di Shopee Indonesia. Sesi ini sangat interaktif dan memberikan banyak wawasan berharga bagi para pemula. Peserta juga diberikan panduan tambahan berupa materi presentasi dan referensi sumber daya yang dapat digunakan untuk lebih mendalami strategi yang telah dibahas. Hasil dari webinar ini menunjukkan bahwa peserta merasa lebih percaya diri dan siap untuk menerapkan strategi e-commerce dalam bisnis mereka, dengan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana memaksimalkan potensi penjualan online.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari webinar "Strategi Berjualan di E-Commerce Bagi Pemula" adalah bahwa pengetahuan dan strategi yang tepat sangat penting untuk memulai dan mengembangkan bisnis di platform e-commerce. Melalui pemaparan dari Kurnia Rahman AS, para peserta mendapatkan wawasan mendalam mengenai pemilihan platform e-commerce, teknik meningkatkan visibilitas produk, strategi pemasaran digital, serta manajemen inventaris dan pengiriman. Webinar ini berhasil memberikan panduan praktis yang dapat langsung diterapkan oleh pemula dalam bisnis e-commerce. Sesi tanya jawab yang interaktif juga memberikan solusi konkret untuk berbagai tantangan yang dihadapi oleh peserta. Secara keseluruhan, webinar ini membantu peserta merasa lebih percaya diri, terarah, dan siap untuk bersaing dalam dunia e-commerce yang kompetitif.

3.2 Saran

Sebagai saran dari webinar "STRATEGI BERJUALAN DI E-COMMERCE BAGI PEMULA", peserta diharapkan untuk menerapkan secara aktif strategi dan pengetahuan yang telah mereka peroleh dalam bisnis e-commerce mereka. Selain itu, disarankan untuk terus mengembangkan keterampilan dan pengetahuan mereka dengan membaca materi tambahan, mengikuti pelatihan lanjutan, dan aktif mencari informasi terbaru mengenai tren dan perkembangan di industri e-commerce. Kolaborasi dengan sesama peserta webinar juga dapat menjadi sumber inspirasi dan dukungan dalam menghadapi berbagai tantangan. Selain itu, menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan dan terus memperbaiki produk dan layanan mereka sesuai dengan umpan balik adalah kunci untuk mempertahankan dan meningkatkan keberhasilan bisnis e-commerce mereka. Dengan konsistensi, ketekunan, dan pembelajaran terus-menerus, peserta dapat meraih kesuksesan yang berkelanjutan dalam dunia e-commerce.

Lampiran Dokumentasi

The screenshot displays a Zoom meeting interface. The main content is a presentation slide with the following details:

- Title:** Pahami 7 Tahap Psikologi Pembeli Sebelum Berjualan Online
- Step 1: Ekspose** - Gunakan semua media untuk memasarkan produk.
- Step 2: Ketertarikan** - Gunakan berbagai cara untuk menarik perhatian.
- Step 3: Imajinasi** - Ilustrasikan kegunaan produk.
- Step 4: Perbandingan** - Membandingkan keunggulan produk dengan toko lain.
- Step 5: Yakinkan** - Penjelasan produk yang meyakinkan Pembeli.
- Step 6: Keputusan** - Gunakan diskon & keterbatasan stok produk.
- Step 7: Kepuasan** - Beri pelayanan yang baik & pantau rating/review yang diberikan Pembeli.

The slide also features a 'KAMPUS UMKM Shopee RESPOR' logo in the top right corner and a 'Private & Confidential' watermark at the bottom.

On the right side of the Zoom window, there is a grid of participant video thumbnails. Visible names include Jeffrey, Ardho, Andrian Adinata, Muhammad Rezki Ra..., Kurnia Rahman AS, Fatmawati, Erika, Nisrina, RIZKI PRATOMO, Ety Nurhayaty, and Adi Nugroho. The Zoom meeting controls at the bottom show 477 participants, a chat window with 33 messages, and various meeting options like Share Screen, Summary, Record, and Leave.

Lampiran Sertifikat

