

KLIKHIU: APLIKASI PENDUKUNG PEMASARAN DENGAN STRATEGI JARINGAN DAN STANDARISASI HARGA

Imam Kuswardayan¹, Darlis Herumurti², Anny Yuniarti³, Hadziq Fabroyir⁴, Siska Arifiani⁵

^{1,2,3,4,5}Departemen Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Elektro dan Informatika Cerdas, Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Surabaya, Indonesia
e-mail: imam@its.ac.id¹, darlis@if.its.ac.id²

Received : November, 2023

Accepted : Desember, 2023

Published : Januari, 2024

Abstrak

Harga produk di platform online seringkali berada di bawah standar. Hal ini terjadi karena beberapa faktor, seperti persaingan yang tinggi diantara sesama penjual, biaya operasional sistem penjualan dengan platform online yang rendah, serta kurangnya pengawasan terhadap kualitas produk. Dalam beberapa kasus, penjual mungkin menjual produk dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar untuk menarik pelanggan. Namun, harga yang terlalu rendah dapat menimbulkan kecurigaan terhadap kualitas produk. Selain itu, biaya operasional yang rendah dapat mengurangi kualitas layanan dan pengiriman produk. Oleh karena itu, untuk menjaga kesejahteraan pelaku usaha dalam ekosistem perdagangan digital yang semakin berkembang, dikembangkan sebuah aplikasi yang dapat memastikan bahwa produk perusahaan dapat dipasarkan dengan harga yang sesuai standar yang berlaku. Aplikasi yang dikembangkan, KlikHIU, memiliki fitur utama yang dapat mencegah penjual menetapkan harga jual produk yang dipasarkannya di bawah harga standar. Hal ini bertujuan untuk memastikan persaingan yang sehat antara penjual. Aplikasi KlikHIU juga dapat menghubungkan penjual dengan jaringan distribusi. Dengan aplikasi KlikHIU yang dikembangkan, perusahaan dapat memberikan kepastian kepada konsumen tentang harga dan kualitas produk yang mereka beli.

Kata Kunci : Aplikasi, Web, Penjualan Online.

Abstract

The price of products on online platforms is often below standard. This happens due to several factors, such as high competition among sellers, low operational costs of online sales systems, and a lack of supervision over product quality. In some cases, sellers may sell products at a lower price than the market price to attract customers. However, prices that are too low can raise suspicions about product quality. In addition, low operational costs can reduce the quality of service and product delivery. Therefore, to maintain the welfare of business owners in the increasingly developing digital trading ecosystem, an application has been developed that can ensure that company products can be marketed at standard prices. The developed application, KlikHIU, has a main feature that can prevent sellers from setting selling prices for their products below the standard price. This is intended to ensure healthy competition among sellers. The KlikHIU application can also connect sellers with distribution networks. With the developed KlikHIU application, companies can provide certainty to consumers about the price and quality of the products they buy.

Keywords: Application, Web, Online Selling

Pendahuluan

Penjualan produk secara *online* terus meningkat dari tahun ke tahun. Menurut Badan Pusat Statistik, pada tahun 2020, jumlah transaksi e-

commerce di Indonesia mencapai 2,8 miliar dengan nilai transaksi sebesar Rp 307,4 triliun (Direktorat Statistik Keuangan, Teknologi Informasi, dan Pariwisata, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa

masyarakat semakin memilih untuk berbelanja secara online karena lebih praktis dan efisien.

Sistem penjualan dengan distributor dan *reseller online* banyak digunakan oleh pengusaha lokal di Indonesia. Dalam sistem ini, distributor akan menjual produk-produk tertentu ke *reseller* yang kemudian akan menjual produk tersebut ke konsumen akhir. Bisnis *reseller* atau *dropship* saat ini sedang digemari di kalangan pengusaha yang memiliki modal terbatas. Dengan sistem ini, pengusaha dapat menjual produk tanpa harus menyetok barang dan dapat memperoleh keuntungan dari selisih harga yang diberikan oleh distributor.

Meskipun sistem penjualan dengan distributor dan *reseller online* memberikan banyak keuntungan, namun sistem ini juga memiliki beberapa permasalahan. Salah satu permasalahan yang sering dihadapi adalah harga jual yang di bawah standar. Hal ini terjadi karena beberapa faktor, seperti persaingan yang ketat antara penjual, biaya operasional yang rendah, dan kurangnya pengawasan terhadap kualitas produk. Dalam beberapa kasus, penjual mungkin menjual produk dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar untuk menarik pelanggan. Namun, harga yang terlalu rendah dapat menimbulkan kecurigaan terhadap kualitas produk.

Untuk menjaga harga pasar produknya di sistem penjualan dengan distributor dan *reseller online*, pelaku usaha membutuhkan sebuah sistem atau aplikasi yang dapat membantu mereka. Sistem atau aplikasi tersebut harus dapat memastikan bahwa produk perusahaan dapat dipasarkan dengan harga yang sesuai standar yang berlaku. Dengan demikian, persaingan antara penjual dapat tetap sehat. Selain itu, aplikasi tersebut juga harus dapat menghubungkan penjual dengan jaringan distribusi.

Salah satu solusi yang diusulkan adalah dikembangkannya sebuah aplikasi pendukung pemasaran dengan strategi jaringan dan standarisasi harga. Aplikasi ini dapat membantu pelaku usaha untuk menjaga harga pasar produknya di sistem penjualan dengan distributor dan *reseller online*. Dengan aplikasi ini, perusahaan dapat memberikan kepastian kepada konsumen tentang harga dan kualitas produk yang mereka beli. Selain itu, aplikasi ini juga dapat membantu pelaku usaha untuk memperluas jaringan distribusi mereka dan meningkatkan efisiensi operasional mereka.

Metode

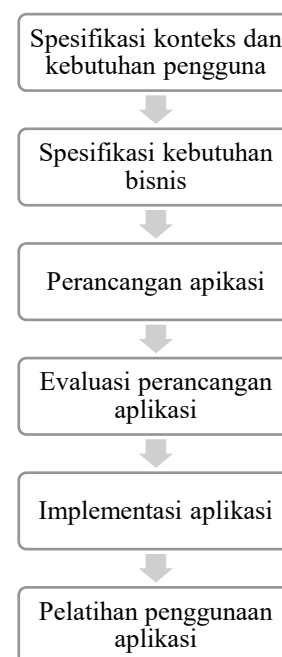
Untuk mengembangkan aplikasi pendukung pemasaran dengan strategi jaringan dan standarisasi harga, kegiatan Pengabdian kepada

Masyarakat (PkM) ini menggunakan metode pengembangan berbasis pengguna (*user centered design*). Metode tersebut terdiri atas pemahaman konteks kebutuhan pengguna, pembuatan daftar kebutuhan pengguna, pembuatan rancangan solusi desain, dan implementasi prototipe desain berdasarkan kebutuhan pengguna yang telah dibuat. Selanjutnya dilakukan pelatihan berupa kegiatan *workshop* penggunaan aplikasi yang dikembangkan.

Pemahaman konteks kebutuhan pengguna dapat dimulai dengan menentukan persona pengguna, kemudian menanyakan permasalahan dan kekhawatiran yang dirasakan oleh pengguna mengenai sistem yang akan dikembangkan. Proses tersebut dilakukan dengan tujuan menghasilkan luaran dalam bentuk antarmuka pengguna yang terus berkembang hingga memenuhi kebutuhan fungsionalitas sistem dengan batasan pengembangan sistem yang telah ditentukan pada awal perancangan sistem (Interaction Design Foundation - IxDF, 2016).

Kegiatan terhadap pengguna yang dilakukan sebelum melakukan proses perancangan antarmuka pengguna, berguna untuk menentukan target pengguna, tujuan pengguna, dan kebutuhan pengguna supaya menghasilkan pengalaman pengguna yang sesuai (McNamara & Kirakowski, 2006). Secara umum metode yang dilakukan dalam kegiatan ini diilustrasikan dalam Gambar 1.

Sebagai studi kasus, produsen produk yang menjadi mitra kegiatan ini adalah CV. Herbal Indo Utama (HIU) yang memproduksi produk makanan dan minuman herbal.



Gambar 1. Diagram metode pengembangan aplikasi.

Hasil dan Pembahasan

Dari kegiatan spesifikasi konteks dan kebutuhan pengguna, dihasilkan dua (2) jenis pengguna utama aplikasi, yaitu penjual (*sales*) dan calon pembeli. Kedua jenis pengguna memiliki kondisi demografi yang serupa. Perbedaan dari kedua jenis pengguna terletak pada motivasi penggunaan aplikasi. Penjual (*reseller*) menggunakan aplikasi klikHiu berfokus pada promosi produk melalui poster dengan kontak penjual yang bersangkutan. Sedangkan calon pembeli menggunakan aplikasi klikHiu berfokus pada pencarian produk atau khasiat produk tertentu.

Jenis pengguna penjual (*sales*) memiliki daftar kebutuhan sebagaimana dicantumkan dalam Tabel 1. Sedangkan jenis pengguna calon pembeli memiliki daftar kebutuhan sebagaimana dicantumkan dalam Tabel 2.

Aplikasi yang dikembangkan untuk mitra CV. Herbal Indo Utama (HIU) ini dapat diakses pada URL: klikhiu.com. Tampilan halaman utama aplikasi (Gambar 2) menampilkan *showcase* produk-produk mitra, menu pencarian produk berdasarkan nama produk dan khasiat produk di sebelah kanan atas, dan tombol chat penjual di sisi *window* kanan bawah.

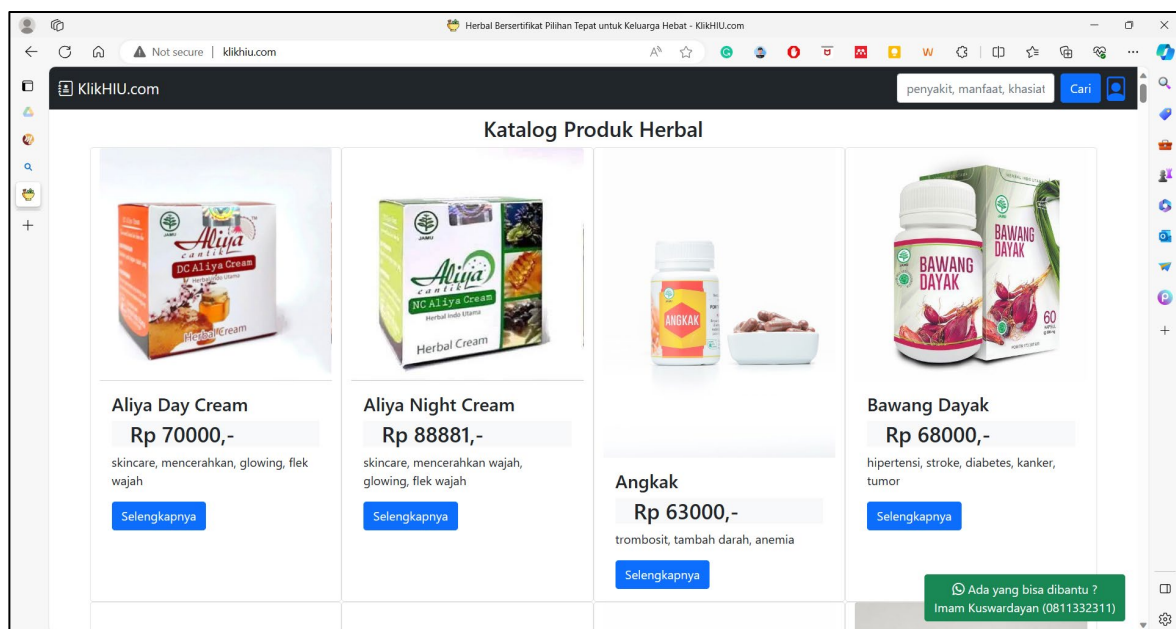
Tabel 1. Daftar kebutuhan aplikasi dengan jenis pengguna penjual (*sales*)

No	Nama Kebutuhan Aplikasi
1	Daftar sebagai penjual
2	Bagikan (<i>share</i>) produk
3	Bagikan (<i>share</i>) poster per produk
4	Rekrut <i>downline sales</i>
5	Set harga per produk
6	Filter atau pencarian produk berdasarkan nama produk dan khasiat produk

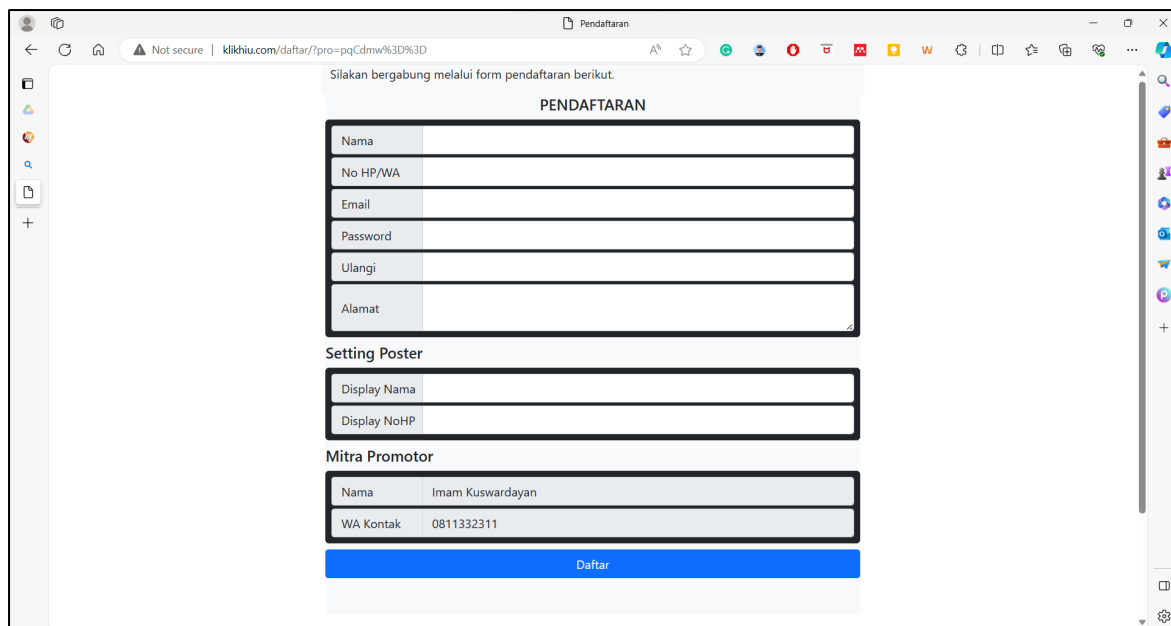
Tabel 2. Daftar kebutuhan aplikasi dengan jenis pengguna calon pembeli

No	Nama Kebutuhan Aplikasi
1	Chat via aplikasi <i>whatsapp</i> dengan penjual terkait produk
2	Chat via aplikasi <i>whatsapp</i> dengan dokter terkait produk
3	Filter atau pencarian produk berdasarkan nama produk dan khasiat produk

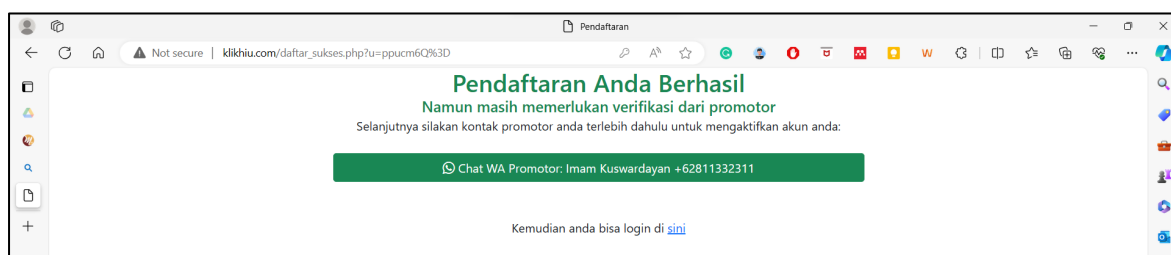
Salah satu fitur aplikasi KlikHIU adalah pengunjung dapat bergabung mendaftar sebagai penjual. Halaman pendaftaran seperti ditunjukkan pada Gambar 3. Setelah berhasil mendaftar, akan muncul halaman notifikasi (Gambar 4). Kemudian pengunjung dapat masuk (*login*) ke aplikasi sebagai penjual (Gambar 5).



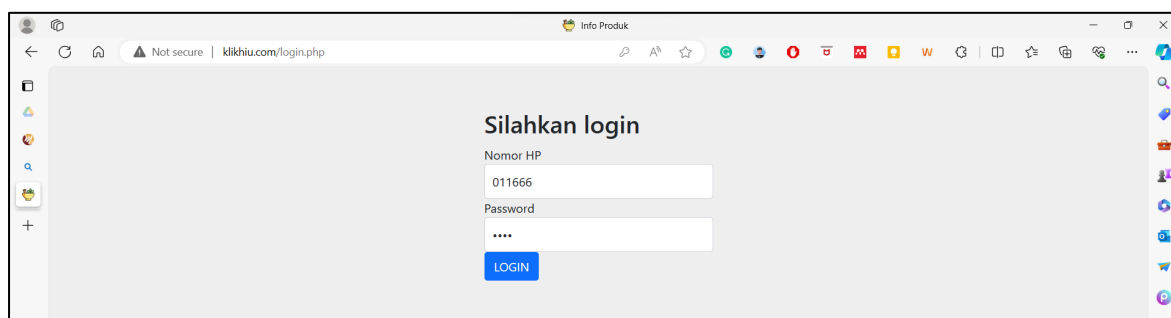
Gambar 2. Halaman utama aplikasi KlikHIU.



Gambar 3. Halaman pendaftaran untuk penjual (sales/reseller) bergabung dengan tim pemasaran produk.



Gambar 4. Halaman notifikasi berhasil mendaftar.



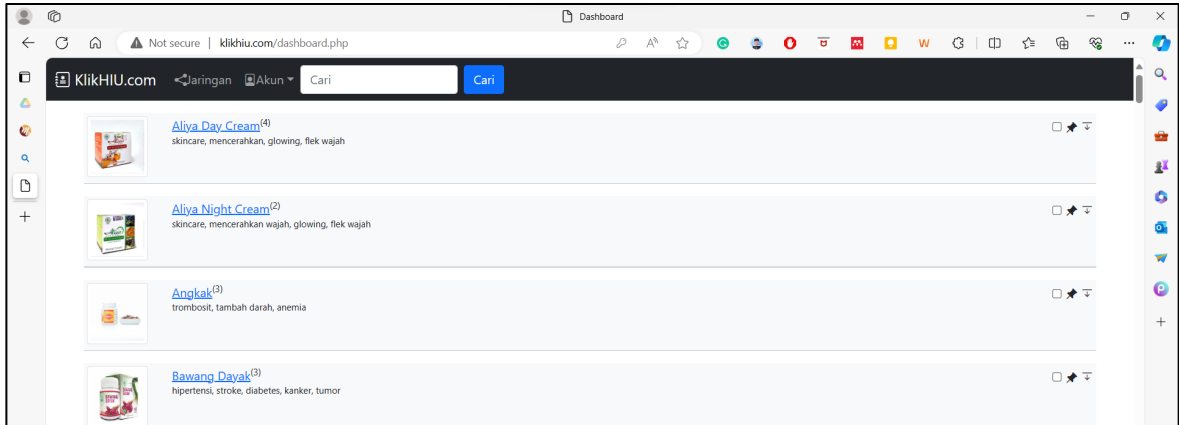
Gambar 5. Halaman login bagi penjual (reseller).

Selanjutnya setelah login, penjual (reseller) akan masuk ke halaman *dashboard* (Gambar 6). Pada menu sebelah atas halaman *dashboard*, terdapat menu Jaringan (Gambar 7) yang dapat digunakan untuk melihat halaman promosi (Gambar 8) yang dapat dibagi ke umum menjadi alat pemasaran penjual (*reseller*). Selain itu halaman Jaringan juga menampilkan nama promotor, yakni penjual lain yang mengenalkan penjual ke sistem klikHiu, dan bertanggungjawab mensuplai produk ke penjual.

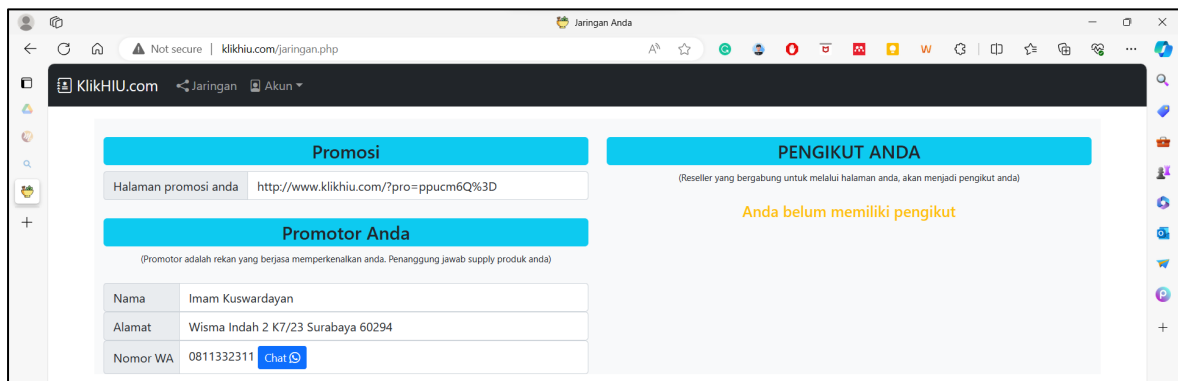
Pada baris menu yang terletak diatas halaman web, terdapat menu Akun yang jika diklik menampilkan menu Profil dan menu Keluar. Menu Profil menampilkan detail profil penjual beserta

form untuk mengeset nama dan nomor kontak yang dapat ditambahkan secara otomatis ke semua poster produk yang dijual (Gambar 9).

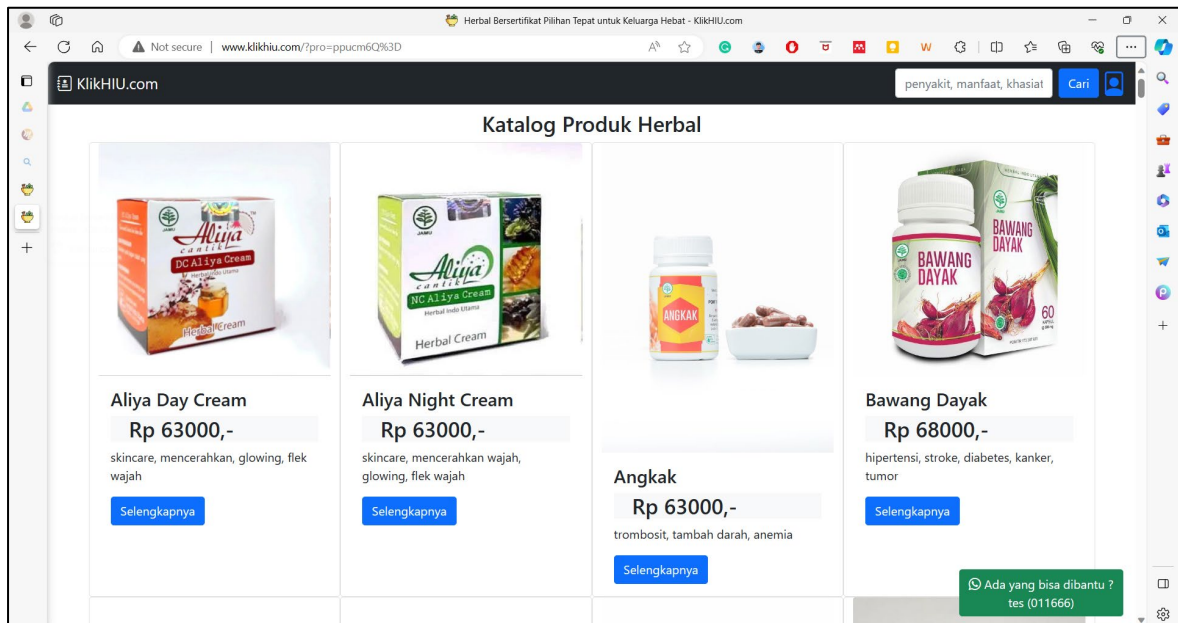
Seorang pengunjung ketika ingin bergabung menjadi seorang penjual, dapat mengklik link “Gabung Reseller” yang terdapat pada halaman utama aplikasi yang selanjutnya ditampilkan form pendaftaran (Gambar 10). Apabila pengunjung bergabung dari halaman utama (tanpa referensi dari penjual lain), pengunjung akan menjadi *downline reseller* dari administrator CV. HIU. Apabila pengunjung bergabung dari halaman promosi seorang penjual lain, maka pengunjung akan menjadi *downline reseller* dari penjual lain tersebut.



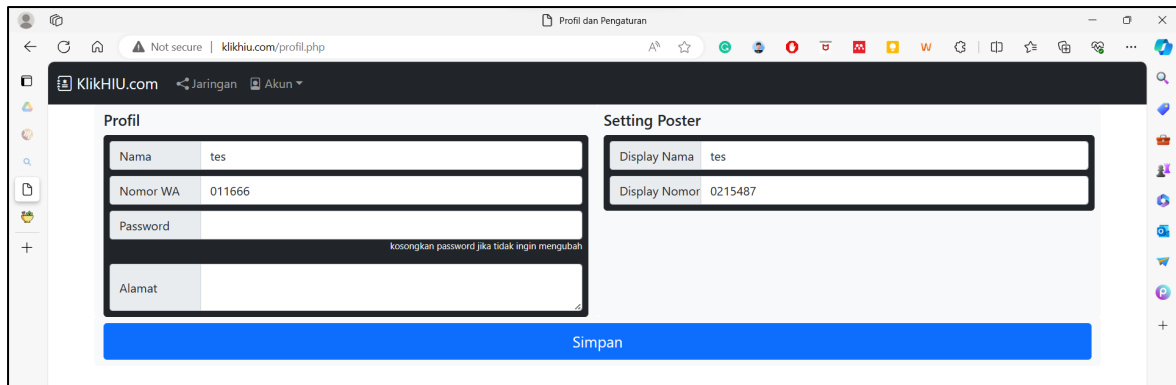
Gambar 6. Halaman setelah login (dashboard) penjual (reseller).



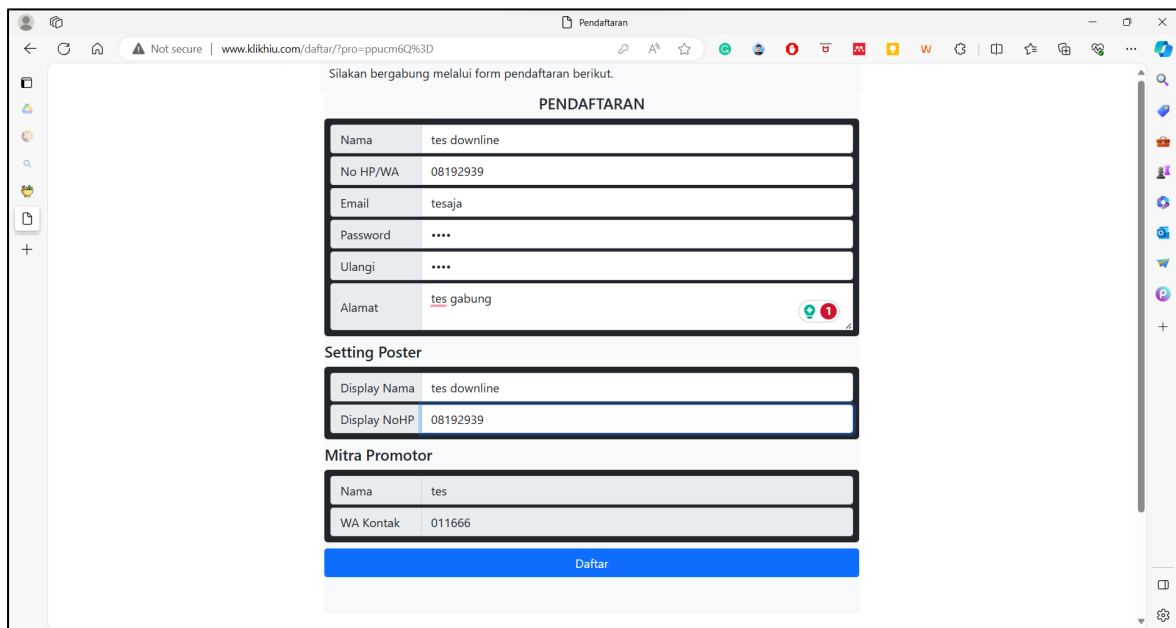
Gambar 7. Halaman Jaringan penjual (reseller)



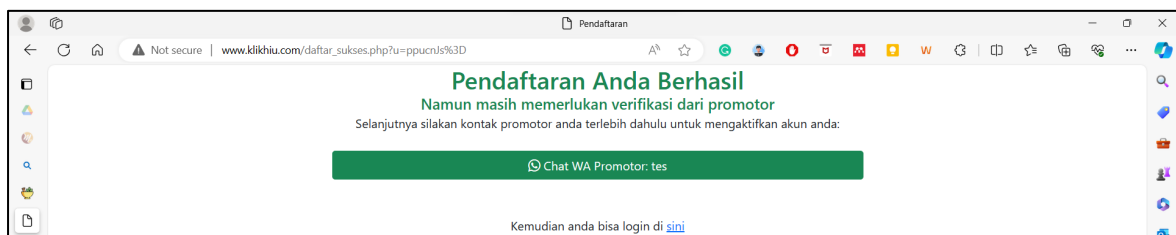
Gambar 8. Halaman Promosi penjual (reseller)



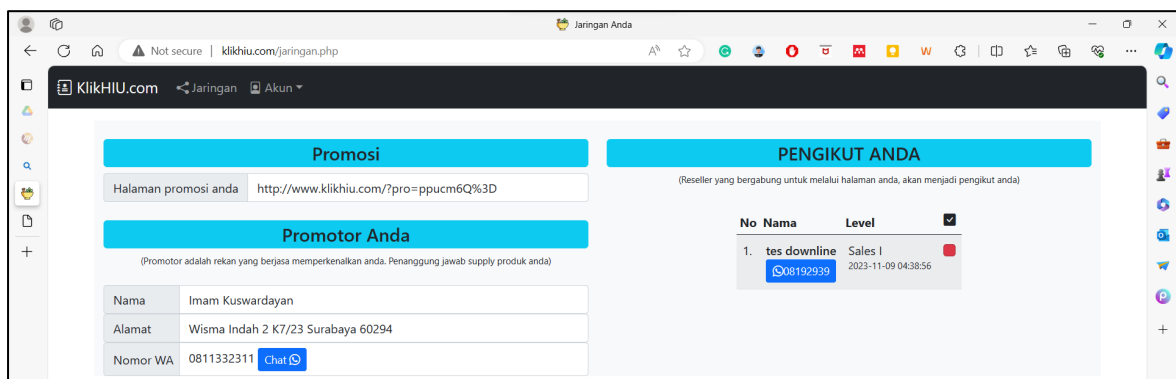
Gambar 9. Halaman Profil penjual (reseller)



Gambar 10. Halaman Gabung Reseller



Gambar 11. Halaman Gabung Reseller Berhasil



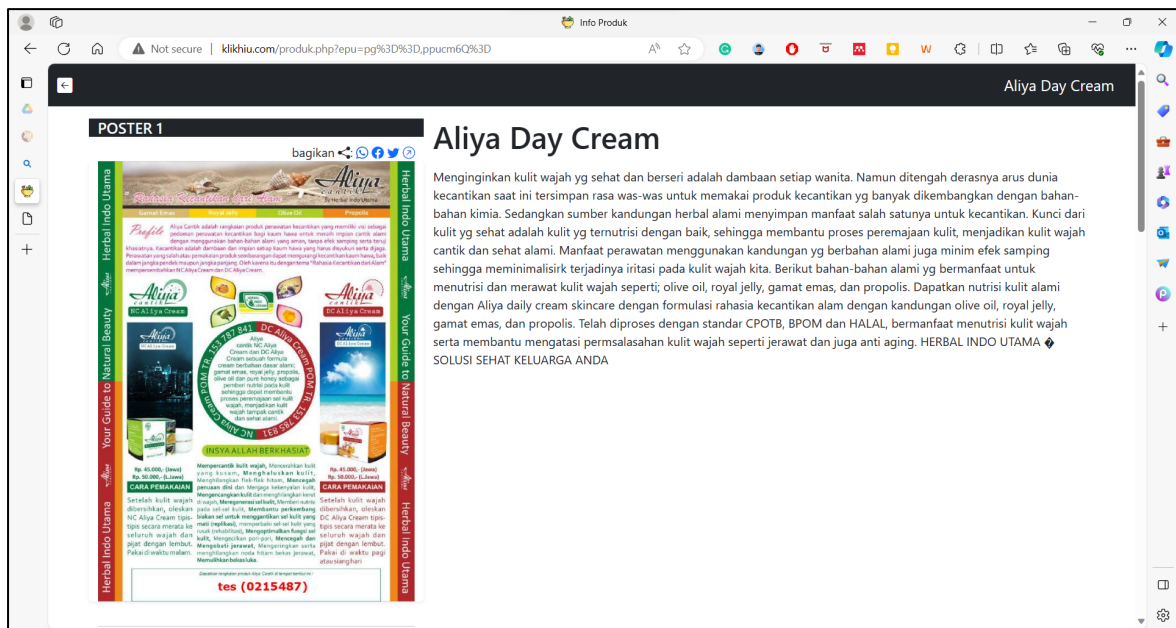
Gambar 12. Halaman Jaringan Penjual yang memiliki downline reseller

Setelah berhasil mendaftar, halaman notifikasi kesuksesan mendaftar ditampilkan (Gambar 11). Penjual yang menjadi promotor bagi pendaftar baru akan memiliki *downline reseller* dan datanya ditampilkan pada halaman Jaringan penjual (Gambar 12).

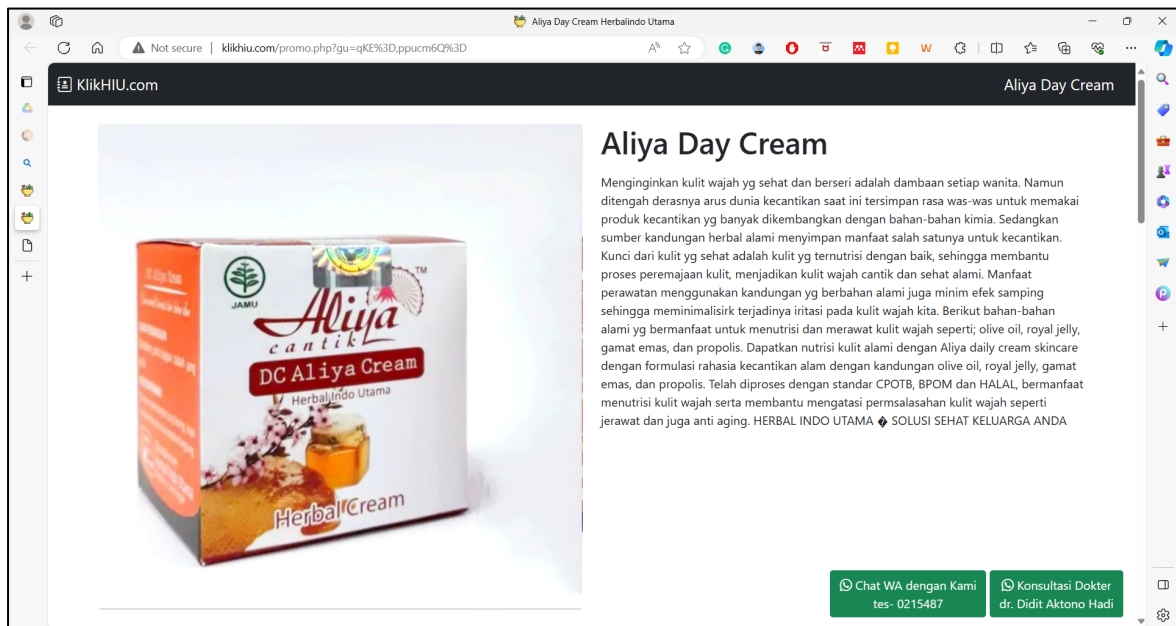
Pada aplikasi KlikHIU, baik pengunjung (calon pembeli) maupun penjual dapat melihat detail produk yang diinginkan. Seperti pada Gambar 13 yang menunjukkan halaman detail produk dengan akun penjual. Poster otomatis ditambahkan kontak penjual yang bersangkutan. Selain itu, pada setiap

halaman detail produk, terdapat tombol chat penjual dan chat dokter (Gambar 14).

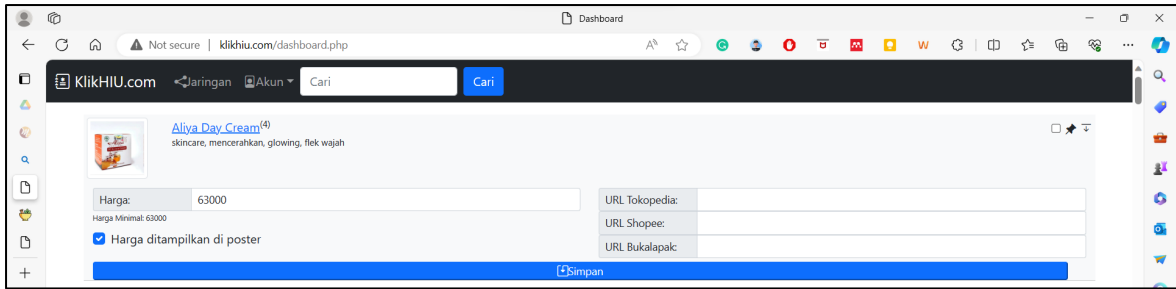
Aplikasi KlikHIU ditujukan untuk mengatasi permasalahan harga jual produk yang dibawah standar. Halaman penjual dilengkapi dengan fitur untuk mengeset harga dengan keterangan harga minimal (Gambar 15). Apabila harga diset oleh penjual dengan nilai di bawah harga minimal, harga tersebut tidak bisa disimpan dan muncul pesan (Gambar 16). Apabila harga diset diatas harga minimal, harga bisa disimpan (Gambar 17).



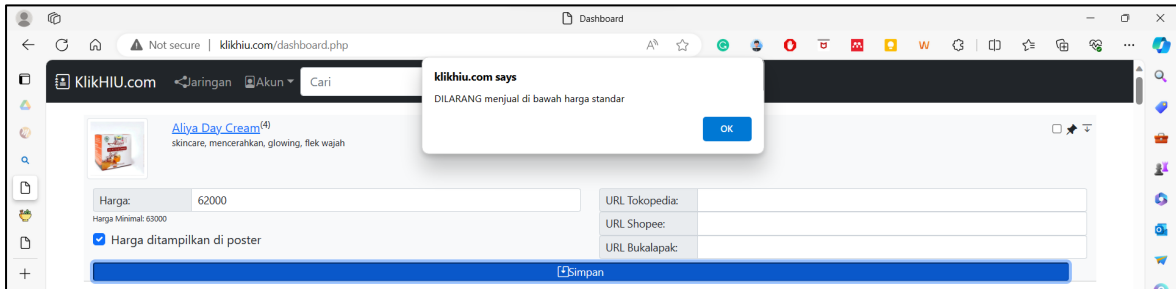
Gambar 13. Halaman detail produk dengan akun penjual. Poster otomatis ditambahkan kontak penjual yang bersangkutan.



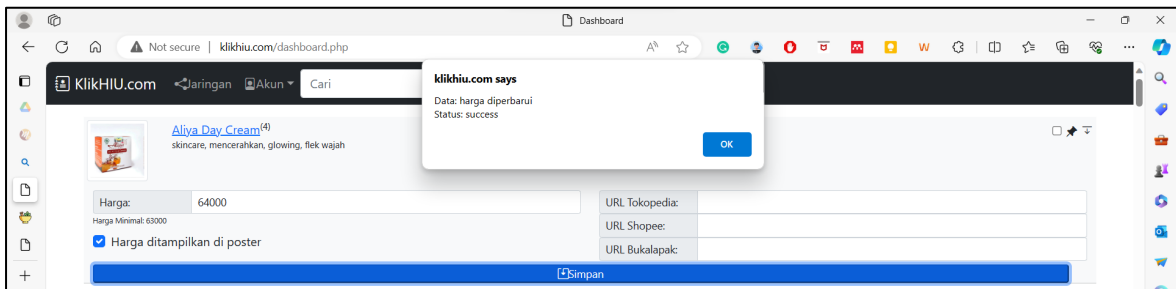
Gambar 14. Halaman detail produk dengan tombol chat penjual dan chat dokter.



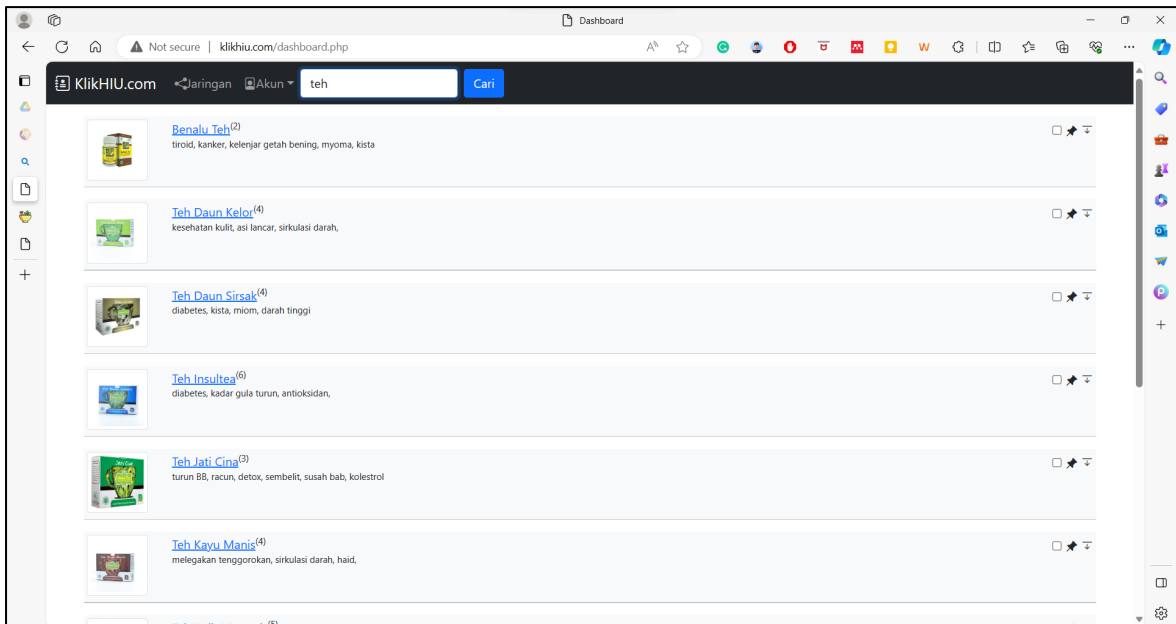
Gambar 15. Halaman set harga dengan keterangan harga minimal.



Gambar 16. Pesan yang tampil saat harga diset dibawah standar dan harga tersebut tidak bisa disimpan.



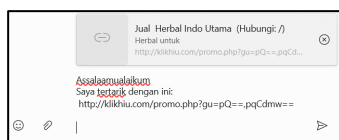
Gambar 17. Pesan sukses ketika berhasil menyimpan harga produk dengan nominal tidak dibawah harga standar.



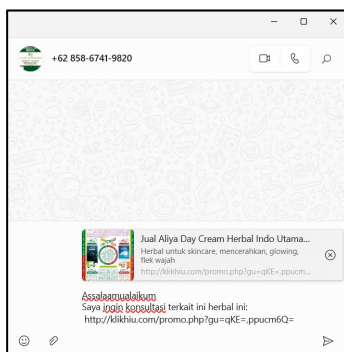
Gambar 18. Halaman pencarian produk dengan kata kunci.

Pada aplikasi KlikHIU, baik pengunjung (calon pembeli) maupun penjual (*reseller*) dapat melakukan pencarian produk dengan kata kunci (Gambar 18). Kemudian pada halaman detail setiap produk, di bagian kanan bawah terdapat tombol Chat dengan Penjual dan tombol Chat dengan Dokter, yang masing-masing apabila ditekan akan menuju aplikasi Whatsapp dan mengirim chat ke tujuan (Gambar 19 dan 20).

Setelah aplikasi KlikHIU selesai dikembangkan, dilakukan sosialisasi berupa pelatihan/workshop penggunaan aplikasi (Gambar 21). Acara tersebut berhasil dihadiri beberapa pihak seperti perwakilan CV. Herbal Indo Utama, para pemasar produk herbal, dan peserta lain yang antusias dengan pemasaran produk herbal. Acara workshop tersebut berlangsung di Departemen Teknik Informatika ITS pada Minggu, 22 Oktober 2023 (Gambar 22 dan 23).



Gambar 19. Halaman Chat dengan penjual



Gambar 20. Halaman Chat dengan dokter



Gambar 21. Sosialisasi dan Pelatihan Penggunaan Aplikasi



Gambar 22. Suasana Acara Sosialisasi dan Pelatihan Penggunaan Aplikasi



Gambar 23. Perwakilan tim pelaksana kegiatan, penjual dan produsen

Simpulan dan Saran

Dengan dikembangkannya aplikasi yang menjamin produk dijual dengan harga standar seperti KlikHIU, diharapkan kualitas dan integritas merek produk dapat terjaga dan dapat memberikan manfaat berkelanjutan bagi *reseller*, membangun komunitas yang kuat di sekitar produknya, serta menjadi teladan dalam menggabungkan teknologi dengan kepentingan bisnis yang berkelanjutan.

Daftar Rujukan

- Direktorat Statistik Keuangan, Teknologi Informasi, dan Pariwisata. (2021). *Statistik E-Commerce 2021*. Indonesia: Badan Pusat Statistik.
- Interaction Design Foundation - IxDF. (2016, 6 1). *Interaction Design Foundation - IxDF*. Retrieved from What is User Experience

(UX) Design?: <https://www.interaction-design.org/literature/topics/ux-design>
McNamara, N., & Kirakowski, J. (2006, 11).
Functionality, Usability, and User
Experience: Three Areas of Concern.

Interactions, 26-28.
doi:10.1145/1167948.1167972