

STRATEGI PENINGKATAN PEMASARAN DAN PENJUALAN PAKET WISATA VW TOUR BOROBUDUR MELALUI PEMBUATAN WEBSITE

Afandi Nur Aziz Thohari^{1*}, Parsumo Raharjo², Idhawati Hestningsih³, Slamet Handoko⁴, Aisyatul Karima⁵, Amran Yobioktabera⁶, Kuwat Santoso⁷

^{1,2,3,4,5,6,7}Politeknik Negeri Semarang, Indonesia

afandi@polines.ac.id^{*1}, parsumo@polines.ac.id², hestidha@polines.ac.id³
hands101polines@gmail.com⁴, aisya.karima@polines.ac.id⁵
amran.yobi@gmail.com⁶, kuwatsantoso@polines.ac.id⁷

Received: 14-04- 2024

Revised: 19-04-2024

Approved: 25-04-2024

ABSTRACT

Volkswagen (VW) Tour Borobudur offers tourists visiting Magelang. Tourists can take a VW car to see the beautiful natural views. In addition, tourists can also visit MSME centres in Borobudur, such as Reginan, honey and coffee. One of the services provided by VW Tour Borobudur is CV. Sinayang Group. Founded in 2022, the company promoted VW tour services through social media such as Facebook, Instagram and TikTok. Social media is very effective when starting a company, but the increase in competitors means that the number of orders is decreasing. Therefore, to optimize the marketing of the VW Tour Borobudur tour package. The Community Service Team of the State Polytechnic of Semarang, D3 Computer Engineering Study Program, helped create a website to market VW Tour Borobudur services. The methods for implementing activities start with the identification of needs, planning, system development, operational assistance and the implementation of technology. The existence of this marketing website facilitates tourists to view information and book the VW Tour Borobudur tour package. VW Tour Borobudur's marketing website is now open via aavwborobudur.com. Based on the evaluation results from September to December 2023, there was an increase in the number of orders for the VW Tour package. The increase in orders is due to many factors. However, after conducting an investigation, tourists admitted that they had discovered the VW tour service on the website. This shows that websites can be used for digital marketing.

Keyword : CV. Sinayang Group, VW Tour Borobudur, Website, Magelang Tourism

ABSTRAK

Volkswagen (VW) Tour Borobudur menyajikan pengalaman menarik bagi wisatawan yang berkunjung ke kota Magelang. Wisatawan dapat melihat pemandangan alam yang indah menggunakan mobil VW. Selain itu wisatawan juga dapat berkunjung ke sentra UMKM di daerah borobudur seperti UMKM rengginan, madu, dan kopi. Salah satu penyedia jasa VW Tour Borobudur adalah CV. Sinayang Group. Perusahaan yang dirintis sejak tahun 2022 ini mempromosikan jasa VW Tour melalui sosial media seperti facebook, instagram, dan tiktok. Penggunaan sosial media ini cukup efektif di awal merintis usaha, namun semakin banyaknya kompetitor membuat jumlah pesanan semakin sedikit. Oleh karena itu untuk mengoptimasi pemasaran paket wisata VW Tour Borobudur. Tim pengabdian kepada masyarakat dari Program Studi D3 Teknik Informatika Politeknik Negeri Semarang melakukan pendampingan pembuatan website untuk pemasaran jasa VW Tour Borobudur. Metode pelaksanaan kegiatan dimulai dari identifikasi kebutuhan, Perencanaan, Pengembangan Sistem, Pendampingan Operasional, dan Implementasi Teknologi. Adanya website pemasaran ini memudahkan wisatawan dalam melihat informasi dan melakukan pemesanan paket wisata VW Tour Borobudur. Website pemasaran VW Tour Borobudur sudah dapat diakses secara publik melalui alamat aavwborobudur.com. Berdasarkan hasil evaluasi pada bulan september sampai desember 2023, terjadi peningkatan jumlah pesanan paket VW Tour. Peningkatkan jumlah pesanan terjadi karena banyak faktor. Namun setelah dilakukan survey, wisatawan mengaku bahwa mereka mengetahui jasa VW Tour ini melalui website. Hal ini menunjukkan bahwa adanya website dapat digunakan untuk pemasaran digital.

Kata Kunci : CV. Sinayang Group, VW Tour Borobudur, Website, Wisata Magelang

PENDAHULUAN

CV. Sinayang Group adalah badan usaha di kota Magelang yang bergerak dibidang jasa penjualan paket wisata. Perusahaan yang berdiri sejak tahun 2010 ini berlokasi di Jalan Bejen, RT.01/RW.03, Dusun 1, Wanurejo, Kec. Borobudur, Magelang, Jawa Tengah 56553. Lokasinya yang berada di dekat candi Borobudur dimanfaatkan CV. Sinayang Group untuk menawarkan jasa pariwisata jelajah kawasan candi Borobudur. Salah satu usaha yang ditawarkan CV. Sinayang adalah Volkswagen (VW) Tour keliling kawasan candi Borobudur.

VW Tour Borobudur adalah tour wisata yang menawarkan pengalaman unik bagi para wisatawan yang ingin menjelajahi Candi Borobudur dan sekitarnya menggunakan kendaraan klasik Volkswagen (VW). Tour ini biasanya melibatkan perjalanan menyusuri jalan-jalan kecil dan desa-desa sekitar Candi Borobudur, memberikan pandangan yang berbeda dan menarik seperti pegunungan, sungai dan sawah. Selain menjelajahi daerah sekitar Borobudur, wisatawan juga diajak berkunjung ke UMKM lokal yang dilaluinya.

Dalam menjalankan usaha VW Tour, CV. Sinayang menggandeng UMKM di sekitar lokasi Tour seperti UMKM Rengginan, UMKM Madu, dan UMKM kopi. Sehingga tidak hanya CV. Sinayang yang mendapatkan manfaat dari pengunjung, namun UMKM lain juga mendapat keuntungan dari kedatangan pengunjung. CV. Sinayang Group memiliki mobil VW sejumlah 6 unit. Pada hari kerja jumlah wisatawan yang menggunakan jasa CV. Sinayang Group berkisar antara 10 sampai 20. Sedangkan pada hari libur dapat mencapai 20 sampai 30 wisatawan.

Selama ini model pemasaran yang dilakukan CV. Sinayang Group adalah melalui sosial media seperti Instagram, Facebook, dan Tiktok. Selain ini juga terdapat iklan melalui media cetak seperti koran yang dilakukan saat kondisi wisatawan sepi. Penggunaan sosial media memang terbukti cukup efektif, namun hanya dapat menjangkau generasi milenial yang memang masif menggunakannya (Hakim, 2019). Oleh karena itu, perlu adanya media pemasaran yang dapat diakses oleh semua kalangan, dan memudahkan dalam proses memesan paket VW Tour.

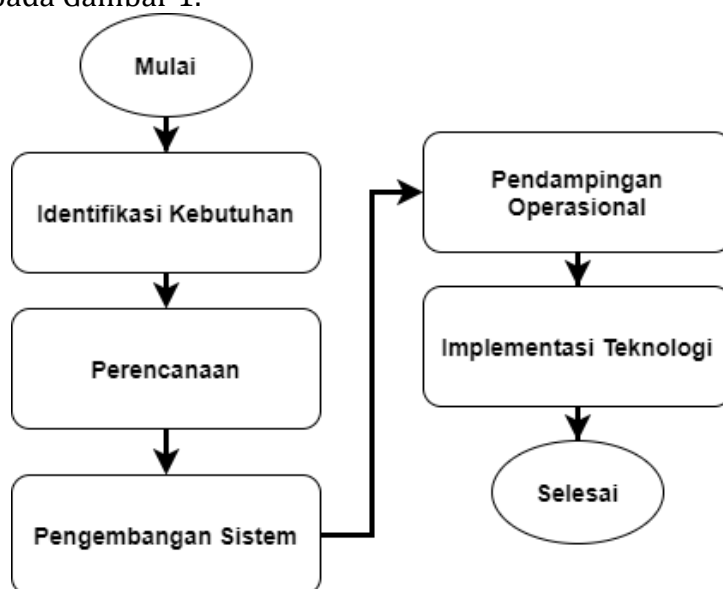
Solusi dari permasalahan tersebut adalah dengan membuat website pemasaran paket VW Tour Borobudur. Adanya website dapat meningkatkan penjualan suatu produk atau jasa. Contohnya produk UMK Depok yang mengalami kenaikan jumlah penjualan karena adanya website (Haryono, 2018). Website juga dapat mengenalkan *brand* produk dan menyajikan informasi profil perusahaan. Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah membangun website pemasaran untuk meningkatkan jumlah pemesanan paket wisata VW Tour Borobudur di CV. Sinayang Group. Tidak hanya pembuatan website, tim pengabdian juga memberikan sosialisasi dan pelatihan kepada mitra mengenai cara menggunakan website.

Pada era saat ini penggunaan website sangat diperlukan untuk pengenalkan profil perusahaan dan informasi terkait jasa yang ditawarkan (Imaniawan and Nur, 2019). Pada beberapa kondisi penggunaan website dapat meningkatkan penjualan, seperti pada penjualan produk olahan (Umar, Rahma Annisa and Widyantra, 2023), dan juga penjualan jasa layanan (I. P. Sari *et al.*, 2022). Selain itu adanya website juga dapat memberikan kemanfaatan lain, seperti mendapatkan investasi dari Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) (M. P. Sari *et al.*, 2022).

Pembuatan website CV. Sinayang Group selain dapat untuk meningkatkan penjualan jasa VW Tour, dapat juga digunakan untuk mengenalkan profil perusahaan kepada masyarakat yang lebih luas. Proses pembuatan website melibatkan pihak mitra dalam alur proses bisnis pemesanan paket. Metode dalam pembuatan website dimulai dari analisis kebutuhan, pengambilan data, perancangan desain antarmuka, penulisan kode program, implemementasi, dan pelatihan. Adanya website ini diharapkan dapat meningkatkan penghasilan mitra sebesar 20%. Selain itu juga dapat meningkatkan pendapatan dari UMKM sekitar yang dikunjungi pada saat VW Tour Borobudur.

METODE KEGIATAN

Penerapan teknologi harus dapat menyelesaikan permasalahan dari mitra, oleh karena itu perlu disusun metode atau langkah-langkah kegiatan. Metode pelaksanaan dan tahapan dalam penerapan teknologi kepada CV. Sinayang Group ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar. 1
Diagram Alir Metode Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

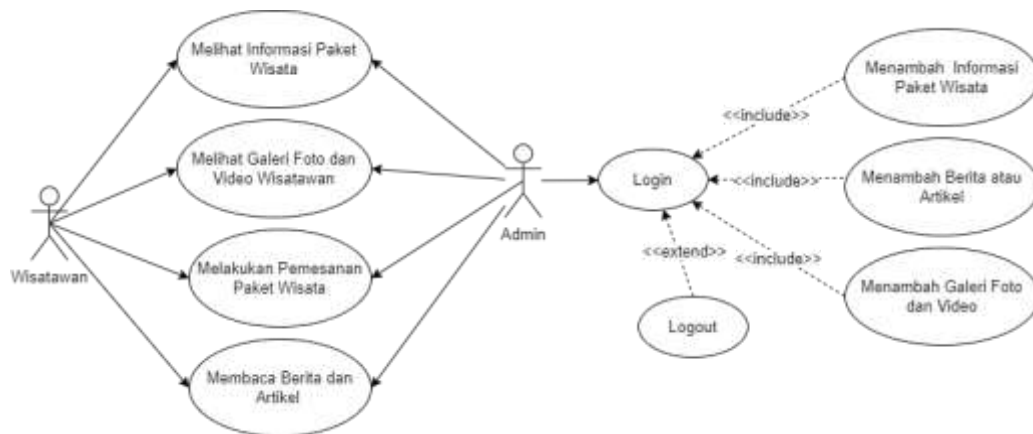
Penjelasan dari masing-masing tahapan pada Gambar 1 adalah sebagai berikut.

1. Identifikasi Kebutuhan

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan identifikasi kebutuhan mitra melalui proses wawancara, survei lokasi, ketersediaan sarana dan prasarana yang dimiliki mitra, analisis jenis usaha yang dijalankan mitra dan kondisi SDM yang ada untuk mengidentifikasi terhadap permasalahan mitra. Permasalahan utama adalah adanya pesaing atau kompetitor dari usaha jasa VW Tour. Tim pengabdian berusaha mengoptimalkan pemanfaatan teknologi yang ada untuk meningkatkan pemasaran jasa wisata VW Tour. Berdasarkan proses diagnosa ini akan menghasilkan alternatif solusi yaitu pembuatan website promosi jasa wisata VW Tour Borobudur.

2. Perencanaan Website Pemasaran

Pada tahap ini diskusi dengan mitra mengenai isi atau konten dari website, dan proses wisatawan melakukan pemesanan paket wisata. Hasil diskusi dengan mitra dituangkan dalam diagram use case Gambar 2.



Gambar. 2
Diagram Use Case Website Pemasaran Paket VW Tour Borobudur

Seperti yang digambarkan pada Use Case Gambar 2, konten dari website berisi informasi paket VW Tour, Galeri Foto dan Video, dan Artikel/Berita. Untuk proses pemesanan paket wisata, pengunjung website hanya perlu menekan tombol “Pesan Sekarang” dan akan langsung diarahkan ke saluran whatsapp pengelola. Jadi berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, proses pemesanan paket langsung chat melalui whatsapp pengelola.

3. Pengembangan Sistem

Setelah mengetahui alur dan proses bisnis dari website, selanjutnya dilakukan pengembangan sistem. Proses pengembangan sistem melalui implementasi kode program untuk membangun fungsionalitas website. Pembangunan website dilakukan menggunakan bahasa PHP dengan *framework* laravel. Alasan menggunakan laravel dikarena mudah dalam proses *development*, modular, dan memiliki fitur keamanan yang handal (Aditya, Putra and Arwani, 2022). Metodologi pengembangan sistem yang gunakan adalah Agile dengan *framework* scrum. Penggunaan agile dalam pembuatan website memungkinkan pengembang intens berkomunikasi dengan klien (Ramadhan, Haniva and Suharso, 2023) . Sehingga hasil akhir pembuat website sesuai dengan kebutuhan mitra.

4. Pendampingan Operasional

Pada tahap ini tim pengabdian akan berkunjung ke mitra, kemudian memaparkan hasil pembuatan website pemasaran. Tim akan mengajarkan cara penggunaan website seperti cara untuk menambah postingan berita, cara menambah daftar paket wisata, cara menambah foto galeri, dan cara mengganti nomor whatsapp. Selain itu tim juga akan mengajarkan cara untuk memperpanjang domain dan hosting website. Sebab setiap setahun sekali sewa domain atau hosting harus diperpanjang. Proses pendampingan tidak hanya pada saat pelaksanaan pengabdian, tapi akan terus berlanjut sampai betul-betul mitra dapat mengoperasikan dan menangani masalah secara mandiri.

5. Implementasi Teknologi

Teknologi yang diimplementasikan adalah pemrograman web. Teknologi ini banyak dipakai oleh para pelaku usaha untuk digital marketing. Selain itu terdapat teknologi desain UI/UX yang bertujuan untuk mempercantik tampilan website dan membantu dalam memudahkan mencari menu dan

fitur yang terdapat pada website. Terakhir teknologi *backend* menggunakan database dan jaringan komputer. Semua data pada website tersimpan pada database, tim pengabdian juga melakukan sosialisasi untuk mem-*backup* database secara berkala agar jika terjadi *error* bisa data tidak hilang. Terakhir, tim pengabdian menyewakan server dan domain agar website dapat diakses secara publik dan dapat langsung memberikan manfaat. Nama domain website berdasarkan dari permintaan mitra yaitu aavwborobudur.com

HASIL DAN PEMBAHASAN

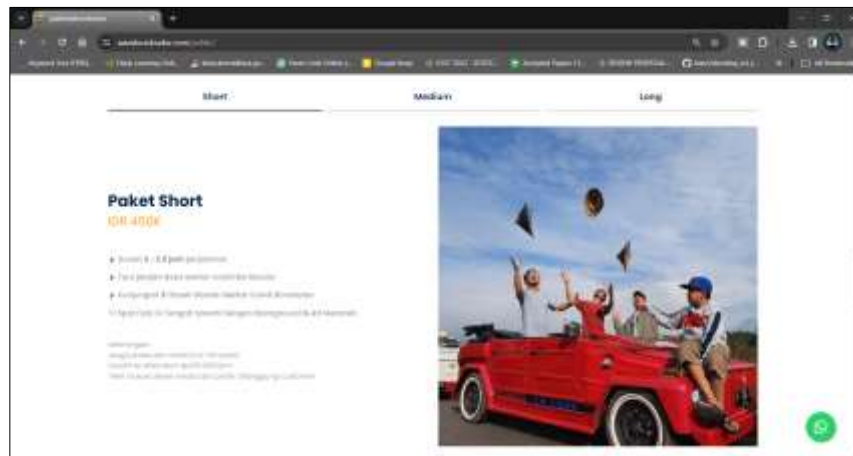
Setelah melalui tahap observasi, pengumpulan data, dan perencanaan. Langsung selanjutnya adalah mengimplementasikan website melalui kode program. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah PHP dengan *framework* laravel. Agar tampilan website responsif ketika diakses pada ukuran layar yang berbeda-beda, maka digunakan *framework* bootstrap sebagai *frontend*. Adapun tampilan dari website pemesanan wisata VW Tour Borobudur ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar. 3
Halaman Beranda Website Pemasaran VW Tour Borobudur

Fitur yang wajib ada pada website adalah dapat menghubungi pengelola VW Tour. Oleh karena itu dihalaman depan ditambahkan tombol “Hubungi Kami” agar pengunjung dapat dengan mudah menghubungi pengelola. Ketika tombol “Hubungi Kami” di klik, maka akan diarahkan ke alamat whatsapp pribadi pengelola. Pengunjung dapat langsung bertanya atau memesan paket ke pengelola VW Tour.

Pada halaman beranda website juga terdapat informasi mengenai jenis paket VW Tour yang ditawarkan. Terdapat tiga pilihan paket yaitu Paket Short, Medium, dan Long. Informasi mengenai perbedaan dari masing-masing paket sudah tertera pada website, sesuai dengan data yang diperoleh ketika melakukan wawancara dengan pengelola. Tampilan dari pilihan paket tour dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar. 4
Pilihan Paket VW Tour Borobudur

Selain pilihan paket wisata, halaman beranda website juga menampilkan galeri, artikel, dan informasi mengenai lokasi CV. Sinayang Group. Lebih jelas mengenai tampilan website, dapat langsung mengunjungi halaman <https://aavwborobudur.com>. Sedangkan untuk halaman admin, terlebih dahulu harus login pada halaman <https://aavwborobudur.com/public/login>. Setelah berhasil login, admin dapat melakukan penambahan foto/video, menambah artikel berita, dan informasi paket wisata.

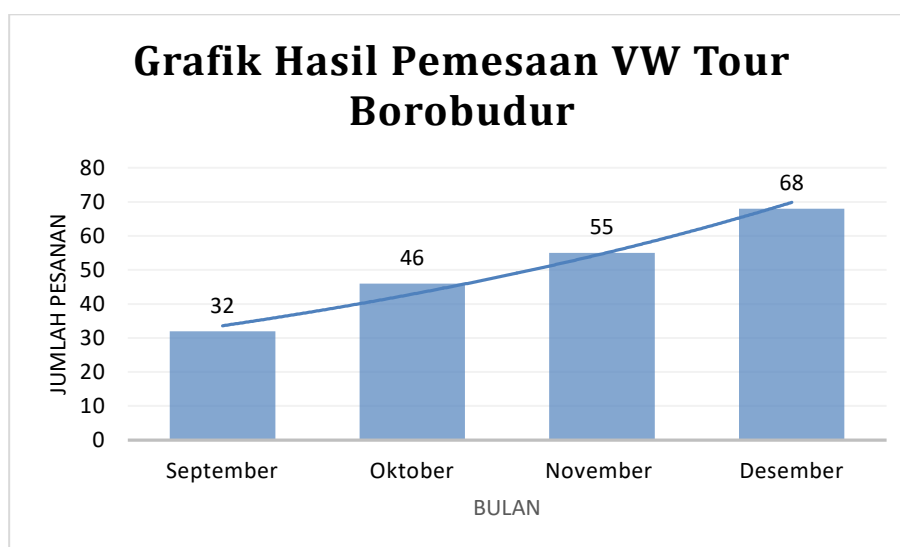
Setelah website pemasaran paket wisata jadi, selanjutnya pengujian pada website. Pengujian yang dilakukan ada pengujian fungsionalitas menggunakan metode Black Box (Hidayat *et al.*, 2023). Hasil pengujian Black Box menunjukkan bahwa fungsionalitas dari website berjalan dengan baik dan benar. Setelah selesai melakukan pelatihan, selanjutnya dilakukan sosialisasi dan pelatihan cara mengoperasikan website. Pada hari rabu tanggal 20 September 2023, bertempat di kantor CV. Sinayang Group, dilaksanakan pelatihan penggunaan website pemesan paket wisata VW Tour Borobudur. Peserta yang hadir adalah dosen-dosen program studi D3 Teknik Informatika dan pengelola sekaligus pemilik CV. Sinyang Group yaitu Bapak Akung Sinayang. Dokumentasi dengan pemilik CV. Sinayang Group dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar. 5
Pelatihan Penggunaan Website Kepada Pemilik CV. Sinayang Group

Dampak dari adanya website pemesanan VW Tour Magelang sangat terasa. Calon wisatawan dapat langsung memesan paket VW Tour melalui kontak yang tersedia pada website. Calon wisatawan juga dapat melihat-lihat foto dan video mengenai layanan yang diberikan. Bahkan terdapat testimoni dari penyewa yang dapat menyakinkan orang-orang untuk memesan jasa VW Tour melalui CV. Sinayang Group.

Setelah kurang lebih 4 bulan, tepatnya pada tanggal 29 Desember 2023 tim pengabdian kembali mendatangi kantor CV. Sinayang Group. Pada momen tersebut tim mewawancarai pemilik CV untuk mengetahui dampak yang muncul dari adanya website yang dibangun. Bapak Akung Sinayang selaku pemilik menuturkan bahwa terjadi peningkatan jumlah penyewa dalam 4 bulan terakhir saat website company profile ini hadir. Mulai dari bulan September sampai Desember 2023, jumlah pemesan meningkat. Data hasil pemesanan paket VW Tour Borobudur dari CV. Sinayang Group divisualisasikan pada Gambar 6.



Gambar. 6

Hasil Pemesanan VW Tour Borobudur Pada Bulan September sampai Desember Tahun 2023

Peningkatan jumlah pemesan, berimbas pula pada peningkatan pendapatan CV. Sinayang Group sebesar 20%. Website VW Tour ini terbukti dapat meningkatkan penghasilan CV. Sinayang Group. Jumlah pemesanan dapat terus meningkat, apabila dilakukan optimasi pada website. Caranya adalah dengan menerapkan Search Engine Optimation (SEO) agar muncul di halaman pertama pencarian google. Oleh karena itu perlu adanya pengabdian masyarakat lanjutan untuk pelatihan SEO website.

KESIMPULAN

Pemasaran di era digital saat ini sangat masif. Salah satu bentuk pemasaran digital adalah website. CV. Sinayang Group dalam memasarkan usaha jasa wisata VW Tour Borobudur menggunakan sosial media seperti facebook, instagram, dan tiktok. Hal ini dirasa kurang optimal karena calon wisatawan tidak dapat langsung menghubungi pengelola. Oleh karena itu tim pengabdian membangun website pemasaran paket VW Tour Borobudur untuk CV. Sinayang Group. Berdasarkan hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa website yang dibangun memiliki tampilan yang menarik dan memudahkan pengunjung untuk memesan paket wisata. Adanya website dapat meningkatkan jumlah pemesan paket wisata. Berdasarkan data pemesan paket VW Tour pada September sampai Desember 2023, terjadi peningkatan jumlah pemesan besar 30%. Pengembangan berikutnya perlu adanya pelatihan SEO agar website berada di halaman pertama pencarian google. Sebab apabila website mudah ditemukan pada pencarian google, maka

jumlah pemesan akan terus meningkat

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, M. M. Z., Putra, W. H. N. P. and Arwani, I. (2022) 'Pengembangan Sistem Informasi E-Commerce dengan Pemanfaatan API Midtrans menggunakan Framework Laravel (Studi Kasus: Byboot. id)', *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 6(8), pp. 3899–3906.
- Hakim, I. N. (2019) 'Media Promosi yang Ramah Wisatawan Milenial Millennial Tourist Friendly Promotional Media', *Jurnal Kepariwisata Indonesia*, 13(2), pp. 1–23. doi: <https://doi.org/10.47608/jki.v13i22019.1-23>.
- Haryono, S. (2018) 'Pengaruh Penggunaan Website terhadap Penjualan Produk Pengusaha UMKM pada Asosiasi Industri Kreatif Depok', *Sosio e-kons*, 10(1), p. 39. doi: [10.30998/sosioekons.v10i1.2324](https://doi.org/10.30998/sosioekons.v10i1.2324).
- Hidayat, H. T. *et al.* (2023) 'with Android-Based Black Box Testing', in *International Conference on Technical and Vocational Education and Training (ICTVET 2022)*. Atlantis Press SARL, pp. 54–66. doi: [10.2991/978-2-38476-050-3](https://doi.org/10.2991/978-2-38476-050-3).
- Imaniawan, F. F. D. and Nur, H. M. (2019) 'Perancangan Dan Pembuatan Website Penjualan Biji Kopi Pada Society Coffee House Purwokerto', *EVOLUSI - Jurnal Sains dan Manajemen*, 7(1), pp. 61–67. doi: [10.31294/evolusi.v7i1.5030](https://doi.org/10.31294/evolusi.v7i1.5030).
- Ramadhan, J. A., Haniva, D. T. and Suharso, A. (2023) 'Systematic Literature Review Penggunaan Metodologi Pengembangan Sistem Informasi Waterfall, Agile, dan Hybrid', *JIEET: Journal Information Engineering and Educational Technology*, 07(01), pp. 36–42. Available at: <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jieet/article/view/21941>.
- Sari, I. P. *et al.* (2022) 'Perancangan Sistem Aplikasi Penjualan dan Layanan Jasa Laundry Sepatu Berbasis Website', *Blend Sains Jurnal Teknik*, 1(1), pp. 31–37. doi: [10.56211/blendsains.v1i1.67](https://doi.org/10.56211/blendsains.v1i1.67).
- Sari, M. P. *et al.* (2022) 'Pendampingan Penyusunan Company Profile dan Proposal Usulan Insentif Kemenparekraf UMKM Mas Wied Sukoharjo', *Journal of Appropriate Technology for Community Services*, 3(2), pp. 29–38. doi: [10.20885/jattec.vol3.iss2.art3](https://doi.org/10.20885/jattec.vol3.iss2.art3).
- Umar, U., Rahma Annisa, A. and Widyantara, H. (2023) 'Strategi Peningkatan Pemasaran Dan Penjualan Produk Olahan Buah Mangrove Melalui Pembuatan Website', *APTEKMAS Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), pp. 143–149. Available at: <http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxixpp143-149>.