

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Objek Lokasi Penelitian

Toko Myvestore Tulungagung merupakan salah satu toko penjualan alat elektronik, namun memiliki website official resmi yaitu MyveStore.com yang juga sebagai salah satu online store di Indonesia. Toko Myvestore Tulungagung menyediakan berbagai macam produk dalam bidang teknologi, mulai dari notebook, spare part laptop dan handphone seperti adaptor, baterai dan keyboard, tablet pc, smartphone, smartwatch, action camera, software original, assesoris smartphone dan laptop hingga power bank dan masih banyak lagi.⁶¹

Khususnya dalam penelitian ini kajian difokuskan pada penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung. Toko ini beralamatkan di Jl. Iswahyudi No.24, Ringinsari, Ringinpitu, Kedungwaru, Kabupaten *Tulungagung*, Jawa Timur 66229, Indonesia. Toko ini melakukan operasional jual belinya secara online dan offline terpercaya grosir gadget & service terbaik di indonesia sudah 9 tahun berdiri sejak tahun 2011 akhir.⁶²

Hingga kini Toko Myvestore Tulungagung terus mengalami perkembangan, seiring dengan tren penggunaan Iphone yang meningkat di Tulungagung. Penjualan online yang dilaksanakan yaitu dengan melalui

⁶¹ Dokumentasi Toko Myvestore diakses melalui Myvestore.com pada 15 Januari 2021 pukul 09.00 WIB.

⁶² *Ibid.*,

beberapa platform, mulai dari website Myvestore.com, Instagram @myvestore, dan toko digital seperti Shopee @myvestore dan Tokopedia @myvestore. Dengan pemanfaatan sejumlah platform tersebut turut memberikan tunjangan kepada penjualan yang dilaksanakan.

Profil Informan dalam penelitian ini, yaitu:

Tabel 4.1 Profil Informan Penelitian

No	Nama	Jabatan	Kode
1.	Vega Ajeng	Owner Myvestore Tulungagung	Informan 1
2.	Ela Ayu	Karyawan Myvestore Tulungagung	Informan 2
3.	Nayla Putri	Karyawan Myvestore Tulungagung	Informan 3
4.	Latifa Syaifa	Salah satu konsumen Myvestore Tulungagung	Informan 4
5.	Andini	Salah satu konsumen Myvestore Tulungagung	Informan 5
6.	Yudhistira	Karyawan Myvestore Tulungagung	Informan 6
7.	Titania	Karyawan Myvestore Tulungagung	Informan 7

B. Temuan Penelitian

1. Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung.

Keberadaan media sosial dalam memasarkan produk Iphone di Toko Myvestore Tulungagung. Di era modern ini, hampir seluruh orang di dunia ini menggunakan media sosial untuk menemukan informasi atau berbagi informasi. Karena dari tahun ke tahun penggunaan media sosial semakin

meningkat para pembisnis offline maupun online menggunakan media sosial sebagai media pemasaran. Pemasaran melalui media sosial sendiri berarti sebuah teknik pemasaran yang memanfaatkan media sosial sebagai media pemasaran tersebut.

Bagi pihak Toko Myvestore Tulungagung menggunakan media sosial sebagai media pemasaran merupakan pilihan yang tepat, karena kemampuan media sosial yang dapat membangun dan menarik minat masyarakat. Bagi pelaku bisnis, Anda akan diuntungkan dengan hal ini karena dengan media sosial Anda bisa dengan mudah menarik minat masyarakat terhadap produk atau jasa yang Anda jual. Tapi itu akan mudah apabila konten yang disajikan menarik dan tepat sasaran.⁶³

Sangat penting dan membantu, karena media sosial itu kuat banget untuk menarik pelanggan. Karena kita bisa info spesifikasi, ketersediaan barang dan orang juga bisa tau tentang apa yang kita jual juga bisa langsung bertanya tanpa harus datang ke toko. Apalagi dengan pandemi seperti ini media sosial sangat mejadi prioritas utama dalam memasarkan produk.⁶⁴

Pemetaan kebutuhan masyarakat saat ini, dengan kebutuhan pasar online. Media sosial seperti facebook dan instagram membantu para pembisnis kecil untuk menemukan konsumen yang potensial. Toko Myvestore meperluas target pemasaran menggunakan media sosial sebagai medianya sangatlah tepat. Penjual bisa menemukan calon konsumen yang terdekat dengan lokasi bisnis.

Kiita juga bisa menggunakan fitur location untuk menemukan calon konsumen. Kemudian untuk menemukan calon konsumen yang serupa

⁶³ Observasi di Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁶⁴ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

Anda bisa menggunakan hashtag yang terkait dengan bisnis atau apa yang dijual ini.⁶⁵

Produk Iphone yang dijual di Toko Myvestore Tulungagung ini terdiri dari dua jenis, baru dan bekas. Untuk barang bekas harus mendapatkan pengecekan guna memastikan kondisi sebelum dijual ke masyarakat. Pengecekan ini juga menjadi salah satu bentuk penjaminan yang diberikan pihak toko untuk memberikan kepercayaan konsumen. Apabila barang yang dijual tidak layak, maka hal itu juga akan berpotensi kepada pelanggan Toko Myvestore Tulungagung,

Kalau untuk Iphone handsecond itu kita harus melakukan sisi/quick check. Jika sudah lolos sisi/quick check maka barang layak jual di masyarakat. Ini tentu saja tidak bisa kita lewatkan begitu saja, karena ini sangat penting. Kalau memang ada barang yang tidak bisa atau rusak, maka kita juga akan melakukan perbaikan dengan standard yang telah ditetapkan oleh pihak Iphone, termasuk garansi, dan perbaikan di Iphone center resmi. Ini akan lebih menjadikan sebuah jaminan bagi pihak toko sendiri, serta juga bagi masyarakat yang melakukan pembelian.⁶⁶

Menurut pihak pengelola Toko Myvestore Tulungagung, memang terdapat perbedaan antara pemasaran yang dilaksanakan secara langsung dan online. Proses penawaran dan tawar menawar yang terjadi secara online memang lebih mudah namun juga berisiko tinggi potensi penipuan, namun hal itu juga tetap menjadi perhatian. Mudahnya transaksi dalam online tersebut tidak memerlukan biaya operasional yang lebih, namun dengan catatan proses online juga menimbulkan biaya lain untuk ongkos kirim.

Lebih simple dan worth it dengan pemasaran online. Karena jika

⁶⁵ Wawancara dengan Nayla Putri Karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁶⁶ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

offline membutuhkan biaya untuk bazar, juga biasanya dengan dagang mobil dibukak belakang gitu. Kalau online semua orang bisa mengakses. Dan kita juga menyediakan pamflet yang bisa dilihat secara langsung di Myvestore.com. Itu juga memudahkan pelanggan untuk mengetahui produk yang tengah dijual.⁶⁷

Media sosial yang digunakan untuk memasarkan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung. Pihak Toko Myvestore Tulungagung pada dasarnya memperjual belikan berbagai barang elektronik, namun khusus untuk Iphone ini menjadi salah satu fokus penjualan. Toko Myvestore Tulungagung menyediakan beberapa platform digital yang juga menjadi pasar bagi pihak toko. Ini menjadikan sisi lain yang menjadi potensi efektif pemasaran di era digital ini.

Media sosial yang digunakan itu ada Instagram. Nanti di bio instagram itu kita sertakan linktree untuk pembelian lewat Shopee, Tokopedia dan WhatsApp. Ada beberapa platform itu, intinya semuanya kita maksimalkan, kita upayakan dengan sebaik-baiknya, agar itu nanti juga akan berimbas kepada omzet penjualan yang didapatkan oleh Toko Myvestore Tulungagung.⁶⁸

Efektifitas pemanfaatan media online dalam memasarkan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung, dapat dikatakan pihak pengelola Toko Myvestore Tulungagung menyatakan bahwa pemasaran yang dilakukan secara online itu juga dapat meningkatkan omzet penjualan. Ini menjadikan bahwa penjualan yang dilakukan secara online oleh Toko Myvestore Tulungagung dapat dikatakan meningkatkan dari omzet penjualan yang dilaksanakan secara offline.

Latar belakang pihak Toko Myvestore Tulungagung menggunakan

⁶⁷ Wawancara dengan Ela Ayu karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁶⁸ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

medsos untuk melakukan penjualan, yaitu pertama untuk memperluas pasar, untuk memudahkan dalam pengecekan ketersediaan barang oleh pelanggan, memberikan informasi kepada pelanggan, dan saat ini tengah memasuki era digital. Sehingga pihak Toko Myvestore Tulungagung turut serta menjadikan pasar digital sebagai salah satu bidang untuk meningkatkan omzet penjualan.

Karena offline jualan Iphone itu susah banget pertama-tama. Jadi ya kita nyoba memasarkan produk lewat media sosial dengan ngasih tau spek-spek dari Hp tersebut jadi masyarakat juga bisa lebih mudah untuk membeli produk sesuai dengan kebutuhan mereka. Ini juga menjadikan memudahkan penjelasan mengenai produk, biasanya kalau offline kan menjelaskannya harus panjang dan lebar, tapi kalau melalui medsos otomatis kita juga menyampaikan deskripsi mengenai produk tersebut yang dijual.⁶⁹

Berkaitan dengan dampak buruk penjualan offline ini sebenarnya sangat minim, kecuali potensi penipuan yang terjadi. Kemudian adanya persaingan harga yang tidak stabil, karena pasar online itu mampu diakses oleh siapa saja, baik dari kalangan penjual dan pembeli, toko, maupun pribadi, Sehingga ini menjadikan harga yang ada juga bersaing dengan ketat,

Ketika kita pasang harga murah nih nanti ya gitulah persaingan harga gitu dengan competitor lain tapi ya aku pasti bersaing dengan sehat. Kalau dari Iphone kan harganya sudah terkontrol, jadi hal ini menjadi aman. Dan pihak penjual tidak perlu khawatir mengenai ini, karena ini juga menjadikan bentuk penstabilan harga barang yang ada. Ini menjadikan keunggulan harga pasaran Iphone, meskipun yang melakukan penjualan dari berbagai pihak, entah itu penjual pribadi ataupun toko, selisih harga tidak akan jauh.⁷⁰

⁶⁹ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁷⁰ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

Dampak positif yang terjadi pemasaran secara online melalui medsos, dengan tersedianya deskripsi dan harga akan memberikan kemudahan bagi calon pembeli atau pelanggan untuk mengetahui produk yang akan dibelinya tersebut. Ini juga memudahkan bagi calon pembeli untuk mencari produk yang diharapkannya, apakah ada di toko atautah tidak. Sehingga tidak perlu adanya proses tanya jawab yang Panjang.

Dampak positifnya ya ga usah disebutin pasti baik ya mempermudah orang tau tentang produk Iphone. Ini juga meringkas proses tanya jawab, sehingga kalua kondisi penjualan ramai, ini juga akan memberikan kemudahan bagi penjualan untuk melayani penjual. Dari sisi pembeli pun juga akan mengetahui dengan pasti mengenai spek Iphone yang hendak di belinya tersebut.⁷¹

Pemanfaatan media sosial dalam pemasaran, juga mampu menjaring beberapa orang sekaligus dalam sehari. Yang jelas penjualan di Toko Myvestore Tulungagung sangat terdampak positif akibat adanya pasar atau penjualan yang dilakukan dengan metode online ini. Karena ini sangat menguntungkan dari sisi penjualan, dan proses kecepatan terjadinya transaksi.

Ya tidak pasti, biasanya bisa sampai 9 biasanya juga 6. Pokoknya diatas 5. Malah corona gini banyak banget yang beli malah yang mahal-mahal. Dengan adanya medsos ini juga menguntungkan, mempermudah penjualan, memperluas pasar, masyarakat jadi mendapatkan informasi. Ini menjadikan suatu kemudahan yang menjadikan sebuah keuntungan secara statagis maupun finansial.⁷²

Jika dilakukan perbandingan penjualan yang terjadi di Toko Myvestore Tulungagung antara penjualan secara konvensional atau dengan media

⁷¹ Wawancara dengan Nayla Putri karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁷² Wawancara dengan Yudhistira karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

sosial itu terjadi peningkatan. Bahkan meskipun akhirnya tidak jadi melakukan pembelian, banyak masyarakat atau calon pembeli yang sering bertanya melalui pesan via medsos.

Kalau sekarang kita kan online orang tuh banyak DM di Instagram mau beli atau tanya-tanya aja nah setelah itu langsung ada yang payment ada juga yang datang ke toko. Kalau perbandingan ya banyak di online daripada di offline.⁷³

Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung secara umum dapat dikatakan turut terdampak akibat adanya pola atau penjualan yang dilaksanakan secara online, yaitu dengan memanfaatkan media sosial. Ini pun juga dapat diketahui dari pernyataan owner yang mengakui juga terjadi peningkatan ketika hanya dilakukan penjualan secara offline saja.

Pihak pengelola Toko Myvestore Tulungagung memanfaatkan beberapa platform digital seperti Facebook, Instagram, toko online dan lainnya untuk melakukan pemasaran. Keberadaan platform tersebut dinyatakan efektif dan mampu menjaring pembelian. Selain itu penjualan yang dilakukan online juga semakin memperluas pasar Toko Myvestore Tulungagung.

Dari berbagai uraian tersebut dapat diketahui jika Toko Myvestore Tulungagung menerapkan strategi penjualan secara online dengan menggunakan media sosial, dengan efektifitas yang dapat dikatakan baik terbukti dengan adanya peningkatan penjualan yang diraih, Hal ini mengindikasikan arti pentingnya pemasaran atau pemberian informasi yang

⁷³ Wawancara dengan Nayla Putri karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

dilaksanakan secara digitalisasi, hal ini dilaksanakan untuk mempermudah masyarakat dalam mengenai suatu produk beserta harga jualnya.

2. Strategi Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung.

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran online shopping itu menurut pihak pengelola Toko Myvestore Tulungagung sangat berarti dan berdampak. Kehadiran media sosial di jaman modern seperti sekarang ini membawa banyak perubahan untuk dunia komunikasi. Media sosial tidak hanya menjadi alat untuk berkomunikasi, tetapi juga menjadi sarana untuk mencari teman, berbagi foto bahkan sebagai sarana promosi bagi toko online maupun offline.

Karena keberadaan media sosial juga adalah alat yang telah tersedia sebagai sarana untuk meningkatkan target penjualan dan bisa juga sebagai sarana untuk mengetahui jangkauan dari semua kegiatan promosi yang dilakukan. Semua hal yang menguntungkan bisa saja terwujud, asalkan para pelaku usaha toko online bisa memanfaatkan media sosial dengan cara dan aturan yang tepat agar bisa menjalankan perannya sebagai tempat dan alat yang tepat untuk promosi dengan efektif.

Berbagai macam media sosial populer seperti Twitter, Facebook hingga Twitter mempunyai fungsi dan tujuan yang berbeda-beda. Dan salah satu media sosial lainnya yang mempunyai banyak manfaat jika digunakan secara optimal adalah Instagram. Instagram adalah salah satu media sosial yang dapat dikatakan masih baru, namun Instagram sudah mampu memberikan hasil yang memuaskan bagi para pelaku bisnis dalam mempromosikan barang dagangan kepada masyarakat luas. Jadi kita konsumen lebih mudah menjangkau lewat media

sosial.⁷⁴

Cara menggunakan media sosial Instagram ini cukup mudah karena pelaku bisnis tinggal membuka akun, mengupload gambar yang disertai dengan deskripsi produk. Dengan begitu para pengunjung sudah bisa melihat produk yang ditawarkan melalui gambar tersebut. Namun, kenyataannya pelaku bisnis yang menggunakan Instagram untuk promosi bisnis masih terhitung tidak terlalu banyak. Tahapan yang dilakukan oleh Toko Myvestore Tulungagung dalam memasarkan produk secara online.

Tahapan aku yang pertama itu karena kondisi aku lagi jualan tahun 2016 di Surabaya dan pada waktu itu banyak pesaing akhirnya saya punya inisiatif untuk berjualan lewat online yaitu pakai aplikasi IG, ya tahapannya pokok kita rajin upload tentang spesifikasi agar menarik orang untuk melihat produk kita. Akhirnya sampai sekarang alhamdulillah punya banyak followers.⁷⁵

Instagram adalah sebuah aplikasi berbagai foto dan video yang memungkinkan pengguna mengambil foto, mengambil video, menerapkan filter digital, dan membagikannya ke berbagai layanan jejaring sosial, termasuk milik Instagram sendiri. Satu fitur yang unik di Instagram adalah memotong foto menjadi bentuk persegi, sehingga terlihat seperti hasilkamera kodak instamatic dan polaroid.

Media pemasaran ini adalah media yang di gunakan untuk memasarkan atau mempromosikan sebuah produk. Bentuk, tampilan dan harga yang di tampilkan itu beragam tergantung dari kemampuan anggaran yang tersedia. Untuk mendapatkan ide untuk pembuatan iklan di perlukan

⁷⁴ Wawancara dengan Latifa Syaifa salah satu konsumen Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁷⁵ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

banyak karangan yang terangkai dalam sebuah storyboard atau kerangka gambar. Hal itu yang menyebabkan harga pemasaran di setiap media berbeda.

Media sosial instagram lebih mudah difahami dan mudah ditelan oleh manusia pada berbagai skala usia dan lokasi karena media sosial ini menyediakan layanan utama dalam bentuk gambar dan video sehingga orang tidak kesulitan untuk melihat gambar , iklan atau browsur yang dishare lewat instagram.⁷⁶

Strategi lain selain dengan pemanfaatan medsos, yaitu dengan startegi pemetaan terhadap potensi buruk terhadap gagalnya penjualan. Kegagalan penjualan merupakan sebuah hal yang wajar terjadi, termasuk di Toko Myvestore Tulungagung. Ini merupakan sebuah hal yang lumrah dalam setiap transaksi, potensi ini selalu muncul karena keinginan, kebutuhan dan kemampuan masing-masing calon pembeli memiliki perbedaan.

Gagal penjualan itu pasti sih, sebelumnya kita tuh harus baca pasar sebelum kita stock barang, karena target pasar dari Iphone itu beda dengan android. Langkah atauantisipasi untuk mencegah kegagalan penjualan, Ya tadi kita harus bisa baca pasar. Barang apa yang paling banyak dicari kita sediain stocknya.⁷⁷

Kemudian pihak Toko Myvestore Tulungagung juga menerapkan strategi pemasaran berupa promo dan bonus dalam penjualan, ini merupakan hal yang dilaksanakan lebih mengarah kepada teknis penjualan. Hal ini umumnya langsung berhubungan dengan penurunan harga yang diberikan oleh Toko Myvestore Tulungagung kepada para calon

⁷⁶ Wawancara dengan Andini konsumen Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 15 Januari 2021

⁷⁷ Wawancara dengan Nayla Putri karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

pembelinya.

Strategi apakah yang digunakan untuk menarik konsumen saat melakukan pemasaran di medsos. Promo mungkin, promo sama bonus. Garansi juga, kalau untuk service ya promo weekend itu. Ini berbeda dari strategi pemasaran medsos dan pemetaan gagal jual, ini lebih bersifat ke teknis penjualan yang memang berhubungan dengan penurunan harga.⁷⁸

Strategi yang digunakan oleh Toko Myvestore Tulungagung untuk menghindari adanya dampak buruk dari pemasaran di medsos, khususnya penipuan yaitu dengan menerapkan kehati-hatian dan tidak mengambil resiko dalam transaksi penjualan. Tentu saja hal ini berbeda dengan pemberian informasi, apabila pemberian informasi akan diberikan penjelasan sedetail-detailnya, Namun untuk deal transaksi dilaksanakan dengan tanpa mengambil resiko conothnya seperti pihak Toko Myvestore Tulungagung melakukan pengiriman lebih dahulu sebelum pembayaran.

Pernah kejadian tuh penipuan, kalau namanya orang jualan belum pernah ketipu tuh kurang afdol. Pokoknya kita lebih hati-hati aja. Tapi karena hal itulah kemudian kita belajar untuk lebih berhati-hati lagi dalam melakukan transaksi. Penipuan yang pernah terjadi dijadikan sebagai pengalaman.⁷⁹

Banyaknya competitor yang menjual produk serupa apa yang dilakukan oleh Toko Myvestore Tulungagung. Pihak toko melakukan inovasi khususnya menyediakan produk yang tidak dijual oleh toko yang menjual barang-barang serupa, ini akan menjadikan sebuah keuntungan tersendiri bagi Toko Myvestore Tulungagung.

Berinovasi, toko kan gak boleh yang gitu-gitu aja. Apa yang pesaing

⁷⁸ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁷⁹ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

gak punya kita harus punya. Jadi ini juga akan menjadi sebuah keunggulan yang dimiliki oleh Toko Myvestore Tulungagung.⁸⁰

Strategi lainnya yang dapat menjadi opsi, misalnya pada akhir tahun, Pihak Toko Myvestore Tulungagung melakukan banting harga, pemberian diskon, hingga bonus.

Iphone itu kan mainnya pake dolar, ketika dolar lagi turun harga modal kan juga turun. Sedangkan kita kan masih punya stock waktu modal nya belum turun, jadi kita keluarin barang yang diorder kemarin yang modal belum turun otomatis itu harus dijual. Kadang kita jual tanpa laba. Padahal itu udah di hoga yang sekarang. Pokoknya kita harus keluarin barang yang lama dulu soalnya kan harganya juga uda turun. Gausah laba kita jual barang yang lebih dulu.⁸¹

Dari berbagai uraian tersebut dapat diketahui strategi yang diterapkan oleh Toko Myvestore Tulungagung beraneka ragam, mulai dari pemanfaatan platform medsos, analisa kegagalan penjualan, pemberian diskon, hingga melakukan upaya promo. Beberapa bagian tersebut menjadi bagian dalam strategi penjualan yang dilaksanakan melalui media sosial oleh Toko Myvestore Tulungagung.

Strategi pemanfaatan media sosial yang ditempuh oleh Toko Myvestore Tulungagung, yaitu dapat disimpulkan terbagi dari yang sifatnya teknis dan praktis. Teknisnya yaitu konsep pemasaran dan analisa kegagalan penjualan, sedangkan untuk praktisnya dengan menerapkan pemberian diskon hingga promo untuk menarik minat masyarakat.

⁸⁰ Wawancara dengan Ela Ayu karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁸¹ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

3. Hambatan Dan Solusi Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung.

Hambatan merupakan sebuah hal yang wajar dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan, baik sosial maupun ekonomi. Setiap kegiatan itu selalu berpotensi untuk memiliki hambatan. Sehingga hambatan ini penting untuk dilaksanakan analisis upaya untuk menanggulangi hambatan yang terjadi tersebut.

Khususnya dalam penelitian ini yaitu hambatan yang terjadi pada penjualan di Toko Myvestore Tulungagung, khususnya yang terjadi dalam transaksi online atau pemasaran yang terjadi melalui media sosial. Ini merupakan sebuah kegiatan yang seharusnya menjadi perhatian bagi pihak pengelola untuk mampu memetakan potensi hambatan serta menentukan solusinya dalam memecahkan masalah penjualan melalui penjualan via media sosial.

Hambatan yang terjadi dalam penjualan di medsos yaitu, hambatannya sih sebenarnya ngisi spesifikasi, kan banyak yang di upload. Kan harus satu-satu, ram berapa, berapa giga, kamera berapa, layar berapa, harga berapa itu pokok yang paling jadi hambatan. Ini juga memerlukan waktu khusus untuk memetakannya secara detail, kalau tidak detail nanti juga akan menjadi pertanyaan bagi calon pembeli.

Hambatan tersebut tidak sepenuhnya akan memberikan pengaruhnya terhadap omzet penjualan yang terjadi di Toko Myvestore Tulungagung. Karena pada dasarnya hambatan ini lebih bersifat kepada teknis penjualan saja, walaupun tidak ada ini juga akan dapat dijawab melalui sesi lainnya.

Engga juga, soalnya kalau ada yang kurang jelas gitu biasanya

langsung ditanyakan, baik secara langsung ataupun melalui media sosial. Hanya saja harus sabar memberikan jawaban-jawaban kepada para calon pembeli, juga harus iklas dan sabar kalau tidak jadi terjadi transaksi pembelian.⁸²

Cara mengatasi hambatan tersebut yaitu terletak pada motivasi pada penjual saja, yaitu dengan semangat untuk menambahkan data detail supaya spesifikasi barang yang dijual lengkap. Ini juga nantinya akan memudahkan penjualan, dan ketika ada orang yang bertanya. Bahkan dengan penyertaan spesifikasi yang lengkap maka juga akan memudahkan calon pembeli untuk mengetahui spesifikasi produk yang dicarinya.

Ya sebenarnya sih harus punya motivasi semangat gitu biar gajadi hambatan buat ngisi spesifikasi. Intinya gitu aja, kita isi semuanya, sampai detail dan selengkap-lengkapnyanya, Karena pasti yang dicari pertama itu mengenai spesifikasi barang, khususnya dalam hal ini produk Iphone.⁸³

Sedangkan solusi untuk mengatasi dampak buruk penjualan yang dilakukan di medsos disisi penjualan, yaitu penjual atau pihak Toko Myvestore Tulungagung menerapkan kehatian-hatian agar tidak terjadi penipuan. Karena potensi penipuan tidak bisa dihindari dalam setiap kegiatan transaksi jual beli melalui media sosial.

Selain itu, hambatan yang sering terjadi dalam penjualan di medsos adalah dibatalkan. Terkadang pembatalan terjadi ketika proses negoisasi telah berakhir, ini juga menjadi persoalan yang sering diterjadi di Toko Myvestore Tulungagung.

Selama customer tersebut belum melakukan payment, misal nih

⁸² Wawancara dengan Nayla Putri Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁸³ Wawancara dengan Yudhistira karyawan Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

barang yang dia pengen tuh PO (Pre Order) kan harus DP (Uang Muka) dulu kan, terus waktu barang datang dibatalin. Ya DP-nya dia hangus gitu. Ini menjadi sebuah trik dan bentuk keseriusan bagi calon pembeli.⁸⁴

Hambatan apa yang paling mempengaruhi penjualan di Toko Myvestore Tulungagung, yaitu ketika banyak stock tapi penjualan barang tidak segera laku terjual. Ini akan memberikan pengaruh kepada omzet penjualan pada penghitungan akhir bulan.

Ketika disini banyak stock tapi ga laku-laku. Kaya pandemi gini kan stock kita engga banyak tapi orang-orang tuh pada mau PO gitu. Pokoknya bisnis tuh aneh, aneh banget. Alhamdulillah ya selama ini kita masih bisa menanggulangi hambatan-hambatan yang terjadi.⁸⁵

Selain itu, hambatan juga muncul dari pelanggan sebagaimana ungkapan Latifa Syaifa sebagai berikut:

Hambatan dari pembeli yaitu kebingungan memilih spesifikasi HP. Selaku pelanggan banyak bertanya terkait spesifikasi karena pertimbangan harga dan bajed yang dimiliki. HP punya berbagai pilihan dan beragam spesifikasi, fitur dan harga. Itu juga hadir dari berbagai brand yang masing-masing memiliki ciri khas. Ada juga konsumen, yang banyak bertanya tetapi tidak jadi membeli karena bajed dan keinginan tidak sesuai.⁸⁶

Hambatan juga diungkapkan oleh Andini selaku konsumen juga di Toko Myvestore Tulungagung, menurutnya toko juga slow respons saat Toko Myvestore Tulungagung di WA atau di DM Instagram, berikut pemaparannya:

Kalau hambatan dari pelanggan seperti saya yaitu ada slow respons saat Toko Myvestore Tulungagung di WA atau di DM Instagram.

⁸⁴ Wawancara dengan Titania karyawan Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁸⁵ Wawancara dengan Vega Ajeng Owner Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁸⁶Wawancara dengan Latifa Syaifa konsumen Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

Pembeli ingin bertanya dahulu sebelum datang ke toko, agar tidak rugi datang jauh-jauh. Jadi saat datang stok yang diinginkan ada, pembeli tinggal bertanya sedikit dan segera menyelesaikan transaksi.⁸⁷

Dari ungkapan di atas diketahui bahwa hambatan pelanggan yaitu kebingungan memilih spesifikasi HP dan bajed yang dimiliki. Pelanggan juga low respons saat Toko Myvestore Tulungagung di WA atau di DM Instagram. Sebenarnya hambatan tersebut tidak menghambat omzet hanya saja menghambat komunikasi antara konsumen dan Toko Myvestore Tulungagung.

Adapun solusi hambatan pemanfaatan Media Sosial dalam pemasaran bagi peningkatan Volume Penjualan Iphone dari segi pelanggan Toko Myvestore Tulungagung sebagai berikut:

Saya menyesuaikan uang yang dimiliki dan mencari informasi spesifikasi HP sebelum membeli agar tidak banyak bertanya saat membeli.⁸⁸

Kemudian ditambahkan Andini:

Sebaiknya saya selaku pembeli lebih sering update terhadap perkembangan produk Toko Myvestore Tulungagung, karena toko memposting stok yang ada di toko juga. Selain itu pelanggan harus sabar menunggu balasan Toko Myvestore Tulungagung, yang jelas toko juga memiliki pelanggan yang banyak.⁸⁹

Adapun hambatan pelanggan yaitu kebingungan memilih spesifikasi HP dan budget yang dimiliki. Pihak toko atau Admin juga slow respons saat Toko Myvestore Tulungagung di WA atau di DM Instagram. Solusinya

⁸⁷Wawancara dengan Andini konsumen Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 15 Januari 2021

⁸⁸Wawancara dengan Latifa Syaifa konsumen Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 20 Januari 2021

⁸⁹Wawancara dengan Andini konsumen Toko Myvestore Tulungagung pada tanggal 15 Januari 2021

adalah Menyesuaikan uang yang dimiliki dan mencari informasi spesifikasi HP sebelum membeli.

Dari berbagai uraian tersebut dapat diketahui jika hambatan yang terjadi pada penjualan melalui media sosial di Toko Myvestore Tulungagung yaitu terletak pada waktu terbatas antara pengelolaan penjualan online dan offline, kemudian hambatan lainnya yaitu penjualan yang lama. Kedua hambatan tersebut menjadi hambatan yang sifatnya umum terjadi, namun tetap pihak Toko Myvestore Tulungagung tetap menerapkan solusinya.

C. Analisis Data

1. Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung

Sesuai dengan paparan data penelitian tersebut dapat dikalsifikasikan beberapa pemanfaatan yang dilakukan oleh Toko Myvestore Tulungagung dalam memanfaatkan media sosial sebagai wahana penjualan.

a. Menarik Minat Secara Langsung

Bagi pihak Toko Myvestore Tulungagung menggunakan media sosial sebagai media pemasaran merupakan pilihan yang tepat, karena kemampuan media sosial yang dapat membangun dan menarik minat masyarakat. Bagi pelaku bisnis, Anda akan diuntungkan dengan hal ini karena dengan media sosial Anda bisa dengan mudah menarik minat masyarakat terhadap produk atau jasa yang Anda jual. Tapi itu akan

mudah apabila konten yang disajikan menarik dan tepat sasaran.

b. Pemetaan Kebutuhan Pasar

Pemetaan kebutuhan masyarakat saat ini, dengan kebutuhan pasar online. Media sosial seperti facebook dan instagram membantu para pembisnis kecil untuk menemukan konsumen yang potensial. Toko Myvestore meperluas target pemasaran menggunakan media sosial sebagai medianya sangatlah tepat. Penjual bisa menemukan calon konsumen yang terdekat dengan lokasi bisnis.

c. Wahana Pemasaran

Media sosial yang digunakan untuk memasarkan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung. Pihak Toko Myvestore Tulungagung pada dasarnya memperjual belikan berbagai barang elektronik, namun khusus untuk Iphone ini menjadi salah satu fokus penjualan. Toko Myvestore Tulungagung menyediakan beberapa platform digital yang juga menjadi pasar bagi pihak toko. Ini menjadikan sisi lain yang menjadi potensi efektif pemasaran di era digital ini. Latar belakang pihak Toko Myvestore Tulungagung menggunakan medsos untuk melakukan penjualan, yaitu pertama untuk memperluas pasar, untuk memudahkan dalam pengecekan ketersediaan barang oleh pelanggan, memberikan informasi kepada pelanggan, dan saat ini tengah memasuki era digital. Sehingga pihak Toko Myvestore Tulungagung turut serta menjadikan pasar digital sebagai salah satu bidang untuk meningkatkan omzet penjualan.

Pemanfaatan media sosial dalam pemasaran, juga mampu menjaring beberapa orang sekaligus dalam sehari. Yang jelas penjualan di Toko Myvestore Tulungagung sangat terdampak positif akibat adanya pasar atau penjualan yang dilakukan dengan metode online ini. Karena ini sangat menguntungkan dari sisi penjualan, dan proses kecepatan terjadinya transaksi.

Dari berbagai uraian tersebut dapat diketahui jika Toko Myvestore Tulungagung menerapkan strategi penjualan secara online dengan menggunakan media sosial, dengan efektifitas yang dapat dikatakan baik terbukti dengan adanya peningkatan penjualan yang diraih, Hal ini mengindikasikan arti pentingnya pemasaran atau pemberian informasi yang dilaksanakan secara digitalisasi, hal ini dilaksanakan untuk mempermudah masyarakat dalam mengenai suatu produk beserta harga jualnya.

2. Strategi Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran online shopping itu menurut pihak pengelola Toko Myvestore Tulungagung, yaitu mengacu pada strategi dari yang sifatnya teknis dan praktis. Teknisnya yaitu konsep pemasaran dan analisa kegagalan penjualan, sedangkan untuk praktisnya dengan menerapkan pemberian diskon atau promo ataupun menjual barang yang tidak ada di tempat lain untuk menarik minat masyarakat.

a. Konsep Pemasaran

Kehadiran media sosial di jaman modern seperti sekarang ini membawa banyak perubahan untuk dunia komunikasi. Media sosial tidak hanya menjadi alat untuk berkomunikasi, tetapi juga menjadi sarana untuk mencari teman, berbagi foto bahkan sebagai sarana promosi bagi toko online maupun offline. Berbagai macam media sosial populer seperti Twitter, Facebook hingga Twitter mempunyai fungsi dan tujuan yang berbeda-beda. Dan salah satu media sosial lainnya yang mempunyai banyak manfaat jika digunakan secara optimal adalah Instagram. Instagram adalah salah satu media sosial yang dapat dikatakan masih baru, namun Instagram sudah mampu memberikan hasil yang memuaskan bagi para pelaku bisnis dalam mempromosikan barang dagangan kepada masyarakat luas.

b. Pemetaan Kegagalan Penjualan

Strategi lain selain dengan pemanfaatan medsos, yaitu dengan strategi pemetaan terhadap potensi buruk terhadap gagalnya penjualan. Kegagalan penjualan merupakan sebuah hal yang wajar terjadi, termasuk di Toko Myvestore Tulungagung. Ini merupakan sebuah hal yang lumrah dalam setiap transaksi, potensi ini selalu muncul karena keinginan, kebutuhan dan kemampuan masing-masing calon pembeli memiliki perbedaan. Kemudian pihak Toko Myvestore Tulungagung juga menerapkan strategi pemasaran berupa promo dan bonus dalam penjualan, ini merupakan hal yang dilaksanakan lebih mengarah kepada teknis penjualan. Hal ini umumnya langsung berhubungan dengan

penurunan harga yang diberikan oleh Toko Myvestore Tulungagung kepada para calon pembelinya.

c. Produk yang Tidak Ada di Lokasi Lain

Banyaknya competitor yang menjual produk serupa apa yang dilakukan oleh Toko Myvestore Tulungagung. Pihak toko melakukan inovasi khususnya menyediakan produk yang tidak dijual oleh toko yang menjual barang-barang serupa, ini akan menjadikan sebuah keuntungan tersendiri bagi Toko Myvestore Tulungagung.

d. Promo atau Pemberian Diskon

Strategi lainnya yang dapat menjadi opsi, misalnya pada akhir tahun, Pihak Toko Myvestore Tulungagung melakukan banting harga, pemberian diskon, hingga bonus.

Dari berbagai uraian tersebut dapat diketahui strategi yang diterapkan oleh Toko Myvestore Tulungagung beraneka ragam, mulai dari pemanfaatan platform medsos, analisa kegagalan penjualan, pemberian diskon, hingga melakukan upaya promo. Beberapa bagian tersebut menjadi bagian dalam strategi penjualan yang dilaksanakan melalui media sosial oleh Toko Myvestore Tulungagung.

3. Hambatan dan Solusi Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Bagi Peningkatan Volume Penjualan Iphone di Toko Myvestore Tulungagung

Hambatan merupakan sebuah hal yang wajar dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan, baik sosial maupun ekonomi. Setiap kegiatan itu selalu

berpotensi untuk memiliki hambatan. Hambatan yang terjadi pada penjualan melalui media sosial di Toko Myvestore Tulungagung yaitu terletak pada waktu terbatas antara pengelolaan penjualan online dan offline, kemudian hambatan lainnya yaitu penjualan yang lama. Kedua hambatan tersebut menjadi hambatan yang sifatnya umum terjadi, namun tetap pihak Toko Myvestore Tulungagung tetap menerapkan solusinya.

a. Pembagian Waktu

Khususnya dalam penelitian ini yaitu hambatan yang terjadi pada penjualan di Toko Myvestore Tulungagung, khususnya yang terjadi dalam transaksi online atau pemasaran yang terjadi melalui media sosial. Hambatan yang terjadi dalam penjualan di medsos yaitu, hambatannya memaparkan spesifikasi, kan banyak yang di upload. membutuhkan waktu yang lumayan lama, sehingga juga akan berdampak kepada kegiatan yang sifatnya offline.

Hambatan tersebut tidak sepenuhnya akan memberikan pengaruhnya terhadap omzet penjualan yang terjadi di Toko Myvestore Tulungagung. Karena pada dasarnya hambatan ini lebih bersifat kepada teknis penjualan saja, walaupun tidak ada ini juga akan dapat dijawab melalui sesi lainnya.

b. Pembelian Dibatalkan Sepihak

Selain itu, hambatan yang sering terjadi dalam penjualan di medsos adalah dibatalkan. Terkadang pembatalan terjadi ketika proses negoisasi telah berakhir, ini juga menjadi persoalan yang sering diterjadi

di Toko Myvestore Tulungagung.

c. Stok Masih Banyak

Hambatan apa yang paling mempengaruhi penjualan di Toko Myvestore Tulungagung, yaitu ketika banyak stock tapi penjualan barang tidak segera laku terjual. Ini akan memberikan pengaruh kepada omzet penjualan pada penghitungan akhir bulan.