BAB IV

PAPARAN DATA

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

Toko Kaos Truck Nusantara ini terletak di pinggiran kota Tulungagung dan letaknya sangat strategis yaitu di dekat jalan utama atau jalan antar kota Tulungagung, tepatnya didesa ngujang kecamatan kedungwaru kabupaten Tulunggaung. Tentang analisis perkembangan ekonomi masyarakat dalam perkembangan Teknologi dalam meningkatkan penjualan pada marketplace shopee di toko kaos truck merch tulungagung untuk meningkatkan pendapantan masyarakat. Dengan ini diperoleh data-data yang dapat disajikan sebagai berikut:

Gambaran-gambaran wilayan desa ngujang kecamatan kedungwaru kabupaten tulunggaung, dinyatkan bahwa luas wilayah desa ngujang kurang lebih dengan batas wilayahnya:

Sebelah Utara : Sungai Brantas

Sebelah Timur : Desa Tapan

Sebelah Selatan : Desa Gendingan

Sebelah Barat : Desa Boro

Jarak Ibukota Kecamatan : 4.0 KM

Luas Wilayah : 1.55 km^2

Sarana dan prasarana desa ngujang kecamatan kedungwaru kabupaten tulungagung:

No.	Sarana dan prasarana	Jumlah
1	Kantor desa	1
2	Puseksmas	1
	Posyandu	1
3	Gedung sekolah TK	1
4	Gedung sekolah SD	2
	Lapangan olahraga	1
5	masjid	4
6		
7		

Tabel 4.1: saran dan prasarana desa ngujang kecamatan kedungwaru kabupaten tulungagung

Gambar 1.2: peta desa ngujang kecamatan Tulungagung

Tipologis desa ngujang kecamatan kedungwaru kabupaten tulungagung berupa:

1. Persawahan
2. Perladangan
3. Perkebunan
4. Pertambangan

5. Jasa dan perdagangan

Persebaran jumlah penduduk di Desa Ngujang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung sampai bulan Mei 2018 adalah sejumlah 4.271 jiwa, dari jumlah tersebut terdiri dari jumlah penduduk laki-laki berjumlah 2.013 jiwa dan penduduk perempuan berjumlah 2.258 jiwa. Sedangkan mata pencaharian penduduk di Desa Ngujang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung wiraswasta, petani, jasa, peternak.pedagang.[65]

Berdasarkan analisis hasil dari gambaran yang telah diuraikan diatas desa ngujang merupakan desa dengan penduduk dengan mata pencaharian dalam hal berdagang maka dapat disimpulakn bahwa lokasi tersebut dipilih sebagai objek penelitian karena desa tersebut banyak masyarakat yang terjun dalam dunia bisnis perdagangan dan dalam hal ini peneliti mengambil penelitian kaos truck nusantara karena terletak di pinggiran kota Tulungagung dan letaknya sangat strategis yaitu di dekat jalan utama atau jalan antar kota Tulungagung sehingga banyak sekali wisatawan luar kota mampir ke toko ini untuk membeli oleh-oleh, khususnya para sopir truk dan sopir angkutan lainnya karena memang toko ini menjual kaos-kaos truck, produk pada toko ini memiliki banyak peminat dari segala usia sehingga tingkat penjualan naik yang menyebabkan tingkat keuntungan juga meningkat sejak beberapa bulan terakhir.

[65] Data Sensus Badan Pusat Statistik Desa Ngujang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung 11 Mei 2018.

B. Temuan Penelitian

Proses perencaaan strategi pemilik toko perluanya memiliki pandangan luas dalam meningkatkan penjualan mulai dari penentuan produk, bahan-bahan produk, penentuan biaya produk, identifikasi wilayah, peluang dan ancaman sasaran jangka panjang, hal itu memang sangat perlu dilakukan dan di pikirkan secara matang-matang untuk meminimalisir kesalahan-kesalahan pada saat penjualnnya, Berkaitang dengan strategi pemiliki toko dalam meningkatkan penjualan pada *marketplace* shopee.

1. Temuan Penelitian Tentang Strategi dalam meningkatkan penjualan di *marketplace* shopee pada Toko Kaos Truck Merch Tulungagung

a. kondisi dan kemampuan penjualan

Pertukaran jual-beli atau pertukaran hak properti komersial untuk barang dagangan dan administrasi dalam aturan mencakup dua pihak, khususnya toko sebagai pihak utama dan pembeli sebagai pihak saat itu. Di sini toko harus dapat meyakinkan pembeli dalam mengatur untuk secara efektif mencapai tujuan transaksi yang diantisipasi. Untuk itu toko harus mendapatkan beberapa hal penting yang berkaitan erat, sebagai berikut:

1) karakteristik barang yang di tawarkan

Berbicara mengenai strategi pemilik toko dalam meningkatkan penjualan hal ini memang sangat perlu dilakukan karena strategi penjulaan sangat penting untuk menjadi landasan berjulan, dalam hal ini informan toko mengungkapkan:

Bagaimana karakteristik barang yang di tawarkan?	jawaban
Informan 1	Begini kak, disini sebenarnya masih tersedia 2 produk/item, yaitu kaos dan hem tapi untuk motif yang di tawarkan banyak sekali untuk kaos sendiri memiliki lebih dari 30 motif dan untuk hemnya ada 4 motif, untuk bahannya tentu saya memilih bahan yang terbaik yaitu cotton combat 24s dan untuk sablon motifnya kami pakai plastisol kwalitas tinggi sehingga awet dan nyaman untuk di pakai sehari-hari. Dan untuk bahan hemnyasaya pakai American drill dan untuk motifnya kami pakai full border, sehingga mau di pakai dalam bentuk apapun tetap nyaman kak.
Informan 2	Memang bahan dan kwalitas produk kami terjamin, dan sebisa mungkin kwalitas harus terjaga dengan baik agar pelanggan tetap percaya pada toko ini kak, benar apa yang telah di sampaikan oleh pk risky bahwa bahan untuk kaos nya cotton combat 24s dan untuk sablon yang digunakan adalah plasitisol full ink sehingga nyaman untuk di pakai sehari-hari dan awet di cuci beberapa kalipun kak.
Informan 3	Memang toko ini hanya menjual produk-produk khusus mercendes truck kak mulai dari kaos dan hem yang bermotifkan truck, untuk bahan-bahan yang di gunakan sangat bagus sekali menurut saya, untuk harganya sendiri memang sedikit mahal, tapi sesuai dengan apa yang di dapatkan penbeli kak.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam proses perencaaan strategi pemilik toko perluanya memiliki pandangan luas dalam meningkatkan penjualan mulai dari penentuan produk, bahan-bahan produk, penentuan biaya produk, identifikasi wilayah, peluang dan ancaman sasaran jangka panjang, hal itu memang sangat perlu dilakukan dan di pikirkan secara matang-matang untuk meminimalisir kesalahan-kesalahan pada saat penjualnnya. untuk kwalitas barang yang ditawarkan tentu menggunakan bahan dengan kwalitas yang terbaik seperti cotton combat 24s dan dengan sablon full plastisol,sehingga kwalitas barang terjaga dengan baik dan tidak mudah rusak.

2) biaya produk

strategi peningkatan penjualan bagaimana menentukan modal atau biaya yang akan dikeluarkan memang sangat penting, dari modal kita mengetahui berapa yang kita keluarkan dan berapa hasil yang kita terima sehingga dalam hal ini keuntungan untuk menentukan modal sangat penting, dalam hal ini informan toko kaos truck memaparkan bahwa:

Bagaimana menentukan biaya produk ?	jawaban
Informan 1	Berkaitang dengan biaya produk itu memang saya pikirkan matang-matang kak, soalnya itu merupakan faktor yang penting dalam memperoleh keuntungan yang maksimal, untuk biaya produksi tersendiri tentu saya memilih bahan yang berkualitas, untuk itu saya survey ke beberapa tempat pembuatan

	kaos dan sablon yang ada di tulungagung, nah dari situ saya mengetahui badjet dari masing-masing tempat, kemudian tentu saya pilih yang pas kak mulai dari kwalitas dan harga, untuk itu saya mempunya 3 tempat yang menjadi langganan untuk produksi kaos dan hem itu kak yang menurut saya sesuai dengan kwalitas dan harga, dan tempat itu sekarang menjadi langganan saya untuk produksi kaos atau hem itu kak

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Untuk kwalitas dan harga dalam produksi barang memang sangat perlu di perhatikan oleh pemilik toko karena untuk meminimalisir kwlitas barang yang mungkin ada penurunan, berkaitan dengan biaya produksi tentu kita harus mencari biaya termurah dengan kwlaitas terbaik itu memang menjadi salah satu prinsip dalam memperoleh produk/barang, uttuk kesepakatan dengan tempat produksi barang memang sangat perlu dilakukan karena untuk menyangkut keberlangsungang produk ini sehingga perlu dijalinnya kerjasama dan kepercayaan yang kuat.

3) Ketentuan kesepakatan

Berkiatan dengan kesepakatan anatara pemilik toko dan tempat produksi barang memang seharusnya dibangun dengan baik, baik dalam hal kepercayaan dan kerjasama yang continue, hal ini informan toko mengungkapkan bahwa:

Bagai mana kesepakatan yang dijalankan ?	Jawaban
Informan 1	Begini kak mengenai kerjasama dan

	kesepakatan saya dengna tempat produksi produk saya memang saya bangun dengan baik karena ini memnag menyakut pekerjaan juga, misalnya saya memesan produk ini ketika barang sudah jadi sebisa mungkin saya harus menyiapkan uang untuk menyelesaikan administrasinya sehingga tidak menimbulkan kekecewaan pada tempat produksi itu, ataupun jika uang belum tersedia pada waktu barang sudah jadi mungkin saya janjikan beberapa hari saja. Memang hal ini saya lakukan agar tidak menimbulkan perselisihan dan hilangnya kepercayaan yang dapat merugikan saya juga kak.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Dalam kesepakatan dan kepercayaan memang perlu di bangun dangan kuat sehingga kerjasama terus berjalan secara continue, dalam meningkatkan penjualan tentu tidak hanya menentukan produk, karakteristiknya, biaya produksi dan kesepkatan antar pemproduksi produk dan pemilik produk, hal lain yang yang mentukan peningkatan produk ialah kondisi pasar dalam hal ini yang berkaitan dengan kondisi pasar adalah bagaimana menentukan jenis pasar untuk pemasaran produk.

b. Kondisi pasar

1) mentukan jenis pasar untuk produk

jenis pasar sangat penting dalam menjalankan produk sehingga kita mengetahui kita menjual kesiapa produk ini dan tentu arah

tujuannyapun juga sangat jelas, berkaitan dengan jenis pasar informan mengungkapkan bahwa:

Pertanyaan	Jawaban
Informan 1	Begini kak mengenai target pasar saya tentunya sudah memikirkan matang-matang, karena produk saya yaitu koas truck tentunya target utama dalam hal ini adalah komunitas-komunitas truck yang ada di Indonesia, kan sekarang banyak sekali komunitas truck, bahkan perlombaan truck pun juga sering di selengarakan, jadi itu merupakan target utamannya, kemudian untuk penggemar lain atau orang yang suka dengan motif kaosnya juga bisa membeli kak jadi pembeli bukan dari kalangan komunitas saja melainkan masyarakat umum non penggemar truck juga bisa menikmati produk kami, untuk pelanggan selain dari komunitas kami ada yang dari buruh pabrik, sopir, sntri pun juga ada, selain itu mereka juga bisa memesan produk sesesuai dengan keinginan, atau komunitas nya seperti apa kemudian desainnya seperti apa saya juga siap untuk membuatkannya begitu kak
Informan 2	Gini kak, saya juga termasuk admin dari toko ini jadi memngan untuk tujuan utama pasar ini adalah komunitas, sekarang kan banyak sekali komunitas truck yang ada di Indonesia jadi pasar utama dari produk ini adalah komunitas, terus untuk konsumen selain komunitas kami juga banyak kak, hampir semua kalangan non komunitas menyukai motif yang disuguhkan tentu hal ini juga meningkatkan penjualan kak.
Informan 3	Begini kak, untuk tujuan atau jenis pasar, produk prooduk ini berkaitan dengan truck atau berkaitan dengan truck tentu itu membuat kami mudah memfokuskan pasar kita, baik online maupun ofline, jadi intinya lebih gampang kak dalam pasar kami karena jelas produk kita tentang truck kita memasarkan juga ke komunitas truck maupun pencinta truck.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Dari beberapa penjelasan di atas dapat kita ketahui bahwa, Memang penentuan pasar dalam memasarkan dagangan sangat penting dilakukan karena pasar merupakan hal yang penting dalam menjalankan penjualan, dengan menentukan pasar, kita mengetahui tujuan dari penjualan tersebut sehingga penentuan pasar sangat penting di lakukan karena hal tersebut merupakan landasan penting dalam menentukan patokan penjualan.

2) mengumpulkan pelanggan

strategi pengumpulan pelanggan adalah hal yang sangat penting, ketika pembeli sudah pernah pesan ke kita tentu kita mendapatkan database sehingga kita mudah menjngkau pelanggan untuk kita ketika kita memasarkan produk baru, dan pelanggan yang senang dengan kita tentu akan lebih mudah untuk membeli produk terbaru dari toko, dalam hal ini informan memaparkan bahwa :

Bagaimana cara untuk mengumpulkan pelanggan?	jawaban
Informan 1	Mengenai pengumpulan pelanggan ya kak, begini kak, biasanya konsumen yang pernah beli di kami dan mesa puas dengan apa yang didapatkan dari produk saya, konsumen saya arahkan untuk masuk di grub-grub kaos konsumen, hal ini bertujuan untuk mendapatkan info terbaru mengenai produk kami, jika ada yang minat tentu ke link shopee nya untuk proses pembelian, atau bisa juga dengan cara yang lainnya,jika tidak mau masuk ke grub-grub alternative yang lain saya lakukan dengan cara agar menyimpan nomer shatshapp agar mendapatkan info dari status

	whatsapp sehingga konsumen tidak ketinggal mengenai produk terbaru kami kak
Informan 2	Mengenai pengumpulan pelanggan memang ada grub-grub konsumen untuk jumlahnya yang berada di grub-grub banyak sekali kak, dan setiap ada produk terbaru tentunya saya mengirim ke grub-grub tersebut sehingga informasi dapat di sampaikan dengan baik, kemudian untuk produk yang belum habis terjual saya juga infokan ke grub-grub jika sebelumnya belum kebagian mengenai produk itu kak, dan untuk seller-seler yang lain kami juga infokan karena penjualan kami bukan satu arah saja melaikan banyak seler penjualan kaos ini sehingga produk cepat laku terjual kak
Informan 3	Untuk pengumpulan pelanggan ya kak, memang sebelumnya kami juga di ajarkan oleh mas rizki bagaimana cara berjualan kaos truck ini, untuk pengumpulan pelanggan juga hampir sama dengan apa yang telah di sampaikan oleh mas rizki, pengumpulan pelanggan lewat grub whatshapp dan follow ig kami supaya mendapatkan informasi terbaru dari produk-produk yang kami pasarkan begitu kak kurang lebih

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Dari beberapa pernyataan di atas dapat kita ketahui bahwa, Dalam pengumpulan pelanggan sangat penting dilakukan karena konsumen adalah orang yang memberi keuntungan buat penjual, dan pembuatan grub-grub konsumen untuk memberikan informasi produk terbaru maupun produk lama di up kembali, hal tersebut mempermudah pelanggan untuk mendapatkan informasi terbaru megenai produk apa

saja yang populer dan membuat pelanggan tertarik untuk mendapatkan produk itu.

3) bisa menjadi produk utama

menjadikan produk kita menjadi produk unggulan atau utama memang sangat penting karena pelanggan atau konsumen selalu menginginkan produk yang terbaik sehingga sebisa mungkin dengan jadinya produk utama kita mendapatkan keuntungan dari produk utama ini, dalam hal ini informan toko mengungkapkan bahwa :

Bagaimana produk kita bisa menjadi produk utama?	Jawaban
Informan 1	Begini Kak, mengenai produk ini menjadi produk unggulan utama tentunya hal yang saya lakukan adalah Menjaga kualitas produk, harga jual yang sesuai dengan produk, peningkatan pelayanan, Berkaitan dengan kualitas produk tentunya dalam pembuatan produk kami memilih bahan-bahan yang berkualitas sehingga sesuai dengan apa yang yang diharapkan oleh konsumen misalnya kaos ini, kaos ini dibuat dengan menggunakan bahan cotton Combat 24s dan untuk sablonnya kami memakai plastisol, dari sini untuk kedepannya kami akan selalu lu memakai bahan ini ini karena pelanggan sudah mengetahui bahwa bahan dari kami seperti ini Sehingga pelanggan akan terus-menerus mempercayai produk kami berkaitan dengan pembuatan kaos yang berkualitas tentunya untuk harganya kan naik turun Nah dari sini sebisa mungkin kita tetap menjaga harga dan kualitas barang yang kami berikan kepada pelanggan kami sehingga pelanggan tidak kecewa dengan apa yang mereka dapatkan, Dan untuk pelayanan yang kami berikan tentunya Kami memberikan pelayanan yang terbaik yang sebisa mungkin kami bisa berikan sehingga pelanggan akan

	terasa nyaman belanja di toko kami
Informan 2	Begini Kak, mengenai produk ini dari mulai saya pertama kali kerja di sini sampai sekarang bahan yang digunakan dalam produk-produk ini tetap sama, Memang dalam pembuatannya Mas Rizki selalu menjaga kualitas produknya sehingga pelanggan tidak kecewa dengan apa yang didapatnya, beberapa bulan terakhir konsumen konsumen yang saya handle merasa puas dengan apa yang mereka dapatkan, salah satu pelanggan saya mengatakan bahwa Produknya memang sangat bagus sesuai dengan harga, Nah dari sini ini kita tahu bahwa produk ini sejak dulu sampai sekarang untuk bahan-bahan yang digunakan masih tetap sama dan berkualitas tinggi
Informan 3	memngan suatu prosuk harus tetap di jaga kwalitasnya dan harus tetap memberikan inovasi seperti yang telah di sampaikan oleh mas rizki, sehingga konsumen tetap percaya dengan toko yang telah di kelola oleh mas rizki ini, begitu kak menurut saya

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dari beberapa Pernyataan diatas dapat kita ketahui untuk menjadi produk ini menjadi produk utama atau produk unggulan hendaknya kita tetap menjaga kualitas produk, Hal ini bertujuan Untuk meminimalisir kekecewaan pelanggan kepada produk kami sehingga produk ini bisa terus berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan, hal lain yang menjadikan produk ini tetap berjalan adalah harga jual yang sesuai dengan produk sehingga harga jual yang tidak terlalu mahal dan konsumen mendapatkan produk yang berkualitas tinggi Maka

konsumen menjadikan produk ini menjadi pilihan utama dalam memperoleh Produk yang mereka inginkan.

4) produk ini dapat menarik pelanggan untuk terus membeli

Menentukan strategi bagaimana cara konsumen untuk terus membeli produk ini adalah bagaimana cara pelayanan kita, inovasi produk sehingga konsumen terus tertarik dengan apa yang telah jual, dalam hal ini informan toko mengungkapkan bahwa:

Bagaimana produk ini dapat menarik pelanggan untuk terus membeli?	Jawaban
Informan 1	Begini Kak mengenai bagaimana cara produk ini menarik pelanggan untuk terus tetap membeli yaitu hal yang perlu dilakukan menurut saya Inovasi produk, misalnya begini produk-produk yang lama dengan motif-motif nya kami perbarui atau dengan menggunakan desain terbaru sehingga menggunakan motif lama tapi dengan desain yang berbeda hal itu bisa menarik pelanggan untuk minat membeli, inovasi lainnya yaitu pembuatan hem, hem ini termasuk produk baru di toko ini kak karena menurut saya perlu adanya hem, Jadi bukan hanya kau saja kami juga membuat hem untuk acara formal formal Dalam komunitas truk, Mungkin kedepannya kami akan membuat jaket truk karena Jaket truk ini masih belum ada di daerah manapun sehingga rencana kami akan membuat jaket dengan motif truk mungkin itu itu untuk inovasi Kedepannya, hal ini dengan harapan produk kami akan tetap menjadi produk unggulan dan tetap menarik pelanggan untuk terus membeli produk-produk kami.
Informan 2	Gini Kak, di sini kaos bermotif truk datanya sangat banyak sehingga perlunya inovasi yang lain agar lebih meningkatkan peminat konsumen tetap menang konsumen

	membeli produk-produk di sini produk pembaruan atau inovasi di toko ini yaitu hem Di sini ada sekitar 4 produk untuk hem ini mbak bisa dilihat di pajangan di depan Hal ini dilakukan tentu untuk meningkatkan ketertarikan pelanggan selalu membeli produk-produk kami di sini
Informan 3	Berkaitan bagaimana cara kita menarik pelanggan untuk terus membeli produk kita, yaitu sebisa mungkin kita memberikan pelayanan yang terbaik agar bisa memberikan rasa nyaman kepada pelanggan, menjaga kwalitas prosuk agar pelanggan tidak kecewa, mungki itu adalah salah satu faktor penentu dalam kita tetap menjaga pelanggan kita agar terus membeli produk-produk berkwalitas dari kami

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dari beberapa Pernyataan diatas dapat kita ketahui bahwa untuk menarik pelanggan tentu banyak hal yang harus kita lakukan, mulai dari pembaharuan produk perluasan produk inovasi produk dan lainnya Hal tersebut merupakan faktor-faktor penting agar pelanggan tetap menjadikan produk kita produk unggulan, sehingga hal ini mempengaruhi minat Konsumen, Tentu semakin banyak produk yang ditawarkan maka semakin banyak pula peluang keuntungan yang dapat kita miliki. dengan inovasi produk ini diharapkan pelanggan Dan akan terus-menerus berdatangan dan menjadi pelanggan tetap. sehingga dalam inovasi juga mempengaruhi penjualan

5) produk ini bisa memenuhi kebutuhan

Berkaitan dengan hal ini bagaimana produk ini menjadi produk utama bagi konsumen dan bagaimana cara agar produk ini menarik pelanggan untuk terus membeli produk-produk dari toko tentu hal lain yang penting untuk dilakukan adalah bagaimana produk ini bisa Memenuhi kebutuhan, dalam hal ini informan toko mengungkapkan bahwa:

Bagaimana produk ini bisa memenuhi kebutuhan	Jawaban
Informan 1	Begini kak, mengenai hal itu dalam pembuatan produk kaos ini saya batasi kak, misalnya satu motif dengan beberapa warna kami produksi 200 pcs, itu sudah menyangkut segala ukuran mulai dari M, L, XL dan XXL, sehingga untuk kebutuhan tidak selalu terpenuhi, hal ini juga menyangkut modal yang yang terbatas juga kak, dan apa bila peminat daari satu motif tersebut masih banyak maka akan di cetak kembali, soal nya hal ini juga menyangkut situasi dan kondisi pasar juga kak dan dan untuk barang ini tidak selamanya laku terjual, dan ada beberapa barang dengan motif tertentu tidak di produksi lagi hal ini memngan peminat di pasar sudah menurun kak.sehingga perlunya pembaharuan di sini sangat diperlukan karena menyangkut minat pasar kak
Informan 2	Memang stok yang ada disini terbatas kak, jadi untuk barang yang dengan ukuran tertentu habis misalnya, maka akan di alihkan dengan ukuran yang lain atau menunggu produk tersebut di produksi kembali, untuk setai harinya stok terus di updet sehingga tau mana produk yang lagi habis dan mana stok yang masih banyak, hal ini memnag sangat penting saya lakukan dengan informasi yang

	kita ketahui tentang produk kita ini
Informan 3	Memang stok yang ada disini terbatas kak, jadi untuk barang yang dengan ukuran tertentu habis misalnya, maka akan di alihkan dengan ukuran yang lain atau menunggu produk tersebut di produksi kembali, untuk setai harinya stok terus di updet sehingga tau mana produk yang lagi habis dan mana stok yang masih banyak, hal ini memnag sangat penting saya lakukan dengan informasi yang kita ketahui tentang produk kita ini

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa berkaitan dengan kebutuhan pasar memang tidak habisnya tapi minat dalam produk memang isa saja menurun hal tersebut memang harus di antisipasi oleh setiap pedangan, sebisa mungkin pedagang harus memberikan inovasi-inovasi agar memberikan pengaruh dalam peningkatan penjualan

c. modal

1) Bagaimana sarana dan prasarana yang diberikan toko

Berkaitan dengan inovasi pedagang tentu tidak terlepas dari modal dalam pembiayaan, sarana dan prasarana. Sarana dan prasana memang sangat di perlukan untuk meberikan kenyamanan untuk konsumen baik online maupun ofline, dalam hal ini informan toko memberikan pernyataanya:

Bagaimana Bagaimana sarana dan prasarana yang diberikan toko?	Jawaban
Informan 1	Memang adanya modal dan sarana prasarana sangat penting, tapi hal

	lain juga tidak kalah penting berkaitan dengan sarana dan prasarana, hal ini berkaitan dengan pelayanan yang kita berikan kepada konsumen, sebisa mungkin kita harus memberikan kenyaman untuk konsumen agar konsumen merasa betah jika membeli di sini kak dan menjadikan toko ini tujuan utama dalam berbelanja dan memnuhi kebutuhannya
Informan 2	Disini memngan fasilitas yang disedian cuku lengkap, untuk konsumen ofline adanya tempat yang nyaman, fasilitas yang mencukupi dan macam-macam lainnya kak, untuk online kami juga memberikan kemudahan dalam bertransaksi, baik melalui chat via whatsapp, toko online shopee, dan hal lain yang kami berikan adalah memberikan fasilitas pengiriman yang cepat dan terpercaya
Informan 3	Untuk sarana dan prasarana yang di berikan oleh toko menurut saya sangat bagus mulai dari tempat dan fasilitas yang di berikan dan pelayanan yang di berikan sangat memuaskan, sara rasa sangat nyaman bagi pengunjung yang datang untuk sekedar melihat-lihat bahkan beli produk di toko ini kak

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Dalam jual beli sarana dan prasarana memang sangat di perlukan, karena memberikan rasa nyaman dan aman kepada konsumen, sarana dan prasana merupan salah satu faktor penentu peningkatan penjualan.

2) Jasa pengiriman

Berkaitan dangan saranan prasaranan khsusus nya penjualan online tentunya kita menggunakan jasa pengiriman yang terpercaya, cepat dan aman dalam pengiriman. Dengan cepatnya dan aman dalam pengiriman tentunya meberikan rasa percaya konsumen pada kita, dalam hal ini informan toko memberikan pernyataannya yaitu:

jasa apa yang sering digunakan ?	Jawaban
Informan 1	Mengenai jual beli online tentunya dalam pengiriman adalah faktor penting untuk menghindari miskomunikasi dengan pelanggan, sehingga kitasebisa mungkin memilih jasa pengiriman yang cepat dan aman sehingga akan memberikan rasa nyaman kepada pelanggan, untuk pengiriman sendiri kami percayakan kepada jasa via J&T kak ini sudah menjadi langganan sejak lama walaupun biaya sedikit mahal tapi penyampaian barang sangat cepat dan itu memberikan kenyamanan tersendiri kepda konsumen kami kak, jadi saya selalu mempercayai jasa itu untuk pengiriman kak
Informan 2	Begini kak, mengenai jasa pengiriman kami selalu pakai JNT, memang jasa ini sangat cepat dan aman, untuk pengirimannya sendiri biasanya pihak jnt datang kesini untuk mengambil paketnya, sehingga kami tidak perlu datang ke kantor jnt nya, hal ini juga mempermudah kami kak untuk menirim setiap paketnya kak.
Informan 3	Begini kak mengenai jasa pengiriman untuk pembelian secara online, biasanya saya menitipkan langsung ke toko atau biasa saya antr sendiri ke ‘jasa pengiriman, di toko ini juga memberikan layanan penitipan jasapengiriman untuk para reseller sehingga itu memudahkan kami para reseller untuk terus berfokus ke penjualan tanpa repot untuk mengirim langsung ke jasa pengiriman kak.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa berkaitan dengan jual beli online dan dalam pengirimannya adalah faktor penting dalam penyelesaian penjualan, sehingga dalam memilih jasa pengiriman memang harus mecari jasa pengiriman yang tepat, cepat dan aman, faktor ini juga termasuk dalam membebrikan pelayanan yang baik bagi konsumen dan memberikan rasa nyaman dalam membeli produk-produk.

d. kondisi perusahaan

baik buruk fasilitas yang diberikan toko sangat berpengaruh pada kenyamanan pelanggan untuk datang, bagaimana fasilitas yang di berikan bagaimana pelayanan yang di berikan semua berpengaruh pda kemajuan toko tersebut. Dalam hal ini inforam toko menyampaikan bahwa:

Bagaimana kodisi toko saat ini?	Jawaban
Informan 1	Begini mas, mengenai kondisi yang di alami toko, ini kalau saya boleh menilai mungkin cukup bagus kak, soalnya dari sarana dan prasarana yang memadai kemudian dengan pelayanan yang diberikan cukup baik, dan modal yang terbatas yang memberikan produk yang kwalitas, dan memberikan bonus yang menarik bagi pelanggan seharusnya menjadikan toko ini pilihan utama bagi consumen kak, hal tersebut untuk meminimalisir dari kesalahan yang akan timbul kak, terus untuk kelemahan dari toko ini memang saya lihat dan analisis seuatu barang pasti ada waktu masanya akan mengalami penurunan minat, apalagi kaos ini semakin lama semakin berkurangnya minat jika tidak ada pembaruan kak, jadi untuk kekurangan dari toko ini ada di produk tersebut kak,tentu hal ini juga sudah kami pikirkan

	mtang-matang strategi berikutnya untuk meminimalisir kekurangan dari produk-produk kami ini dan memberikn pengembangan kea rah yang lebih baik kak
Informan 2	Memang kak kondisi di toko ini saya rasa cukup nyaman bagi saya sendiri karyawan disini dan untuk konsumen yang datang langsung ke toko maupun pelanggan online yang sering berkunjung di situs kami kak, muali dari sarana dan prasaranan yang memadai dan tempat yang nyaman itu memberikan nilai plus tersendiri kak, dan untuk kekurangan dari toko ini memang dari produk kak soalnya ada beberapa kaos dengan motif tertentu yang sudah tidak di produksi lagi karena memang masa sudah habis sealin itu motif itu sudah ribuan terjual habis kak sehingga tidak di produksi lagi.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa berakitan dengan kondisi toko atau perusahaan perlu sekali di perhatikan karena menyangkut masa depan toko dan untuk mengetahui informasi apa saja yang kurang sehingga perlunya ada pembenahan yang dilakukan, dan evaluasi ini kondisi perusahan atau toko perlu dilakukan karena berkaitan dengan terus berjalannya toko atau perusahan, kekurangan dalam setiap perusahaan memang wajar karena dengan kekurangan yang dapat di analisis setiap toko atau perusahan akan selalu membenahai diri, dengan kekurangan maka perusahan atau toko akan menunjukan kemajuan dirinya.

e. faktor lain

1) perencamaan promosi di shopee

Memang saat ini platform yang menyedian tempat jual beli online banyak sekali mulai dari shopee, lazada, bukak lapak, jd.id, tokopedia facebook marketplace, instagram dan lainnya. Tentunya beberapa kemudahan yang di tawarkan juga mempengaruhi minat kensumen untuk menggunakan situs-situs tersebut sehingga, penjual dan pembeli bisa bertemu tidak secara langsung atau bertemu dalam dunia virtual ini, dalam menentukan situs mana yang di ambil tentu kita harus memilih situs-situs yang di percaya sehingga mempermudah kita berhungan dengan konsumen di di daerah maupun luar daerah dengan akses yang mudah, sehingga dari pernyataan pemilik toko mempercayakan platform shopee yang memang sudah terpercaya dan platform nomer satu di Indonesia.

Memang dalam pemilihan platform harus sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan akses untuk masuk didalam toko online tersebut, shopee juga merupakan platform jual beli yang sangat mudah di akses oleh semua kalangan, tentu dalam berjualan di shopee ini perlunya strategi dalam memasarkan barang-barangnya. Dalam hal ini informan toko memberikan pernyataannya:

Bagaimana perencamaan promosi di shopee?	jawaban
Informan 1	Begini kak memang dalam berjualan itu sangat penting adanya strategi, tanpa strategi tentunya kita akan kalah dengan pedagang yang lain yang sudah berpengalaman berjualan, dalam hal ini memang

	strategi yang saya lakukan dalam berjulan di shopee adalah pertama membuat akun terlebih dahulu selanjutnya membuat toko dan mengaupload produk-produk kami sesuai dengan prosedur dari pihak shopee muali dari member nama produk kami, menguplod gambar yang menarik, memberikan harga,dan lainya kemudian kami memanfaatkan beberpa fitur promosi shopee yang gratis kak, ini berjutuan untuk mengenalkan produk kita, kemudian memberikan diskon khusus untuk pengunjung toko dan mengikuti toko, kemudian memberikan voucher gratis ongkir, hal ini akan membuat konsumen semakin tertarik untuk membeli produk kita. Hal lainyang sangat penting yaitu fitur promosi berbayar, ini memnag sngat perlu sekali di perhatikan karena fitur ini sangat membatu penjual untuk lebih mengenalkan produk kita tanpa batas dengan durasi tertentu sehingga konsumen mudah mecari produk kita ini. Mengenai iklan berbayar ini banyak sekali yang harus di perhatikan mulai dari kata-kata pencarian, dan label yang sesuai dari situ kita akan membuat produk kita menjadi produk teratas dalam pencarian maupun dalam beranda aplikasinya atau situsnya. Kalau menurut saya sesuatu yang berbayar itu lebih efektif dan efisien begitu kak
Informan 3	Mengenai perencanaan promosi di shopee ya kak, begini memang saya juga di ajarkan oleh mas rizki cara-cara dan strategi berjualan di shopee kak, mulai dari penataan toko di shopee, penentuan harga, discount toko, promosi gratis dan

	promosi berbayar, semua tertata dengan bagus dan siap dalam perencanaaan promosi beriklan dalam shopee ini kak sehingga pelanggan percaya pada toko ini dengan penataan yang bagus dan rating yang tinggi

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Bermacam cara dan strategi yang digunakan oleh pedangan juga akan menentukan hasil yang didapatkan sehingga peluang yang dihasilkan pun cukup besar, dalam jual beli online memang banyak yang harus startegi yanh di gunakan, mulai dari tampilan toko yang menarik, tampilan produk yag menarik, penamaan yang sesuai, daftar pencarian yang sesuai, dan pengiklanan yang benar, pelayanan yang tanggap hal-hal ini memang harus serius untuk di tanggapi oleh pedagang, karena penentuan peningkatan penjualan di tentukan oleh beberapa faktor di atas dan kepercayaan konsumen pada pedaganag. Untuk faktor yang paling penting dalam hal ini adalah pengiklanan hal ini bertujuan untuk mengenalkan produk kita kepada masyarakat luas. Yang sesuai dengan kebutuhannya tentunya.

2) implementasi promosi di shopee

Dalam hal ini promosi pengiklan sangat penting dilakukan karena merupakan pokok dalam mengenalkan produk kita ke lebih banyak masyarakat yang ada di Indonesia maupun dunia tetunya, dalam hala pengiklanan tentunya kita juga harus mengetahui

bagaimana implentasi pengiklanan di shopee, dalam hal ini mas risky saputra sebagai menerangkan bahwa:

Bagaimana implementasi promosi di shopee?	Jawaban
Informan 1	Untuk fitur promosi di shopee ini banyak sekali kalau menurut saya tapi yang paling penting adalah fitur pengiklanan yang berbayar, memnga saya selalu mengunakan itu karena mudah di gunakan dan dapat menjangkau semua kalangan, dan untuk implementasinya alkhamdulillah berjalan sesuai dengan target saya kak, dan untuk setiap harinya sedikit banyak ada peningkatan penjualan, saya rasa untuk fitur di shopee ini sanbat efektif dan efisian bagi yang tau strtegi pengiklanannya kak, memang beriklan tidak selamnya menguntungkan, ada faktor yang mungkin dapat menurun kan penjualan kak

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam penentuan implementasi strategi memang kita harus memikirkan matang-matang agar dalam pengiklanan ini sesuai dengan target, banyak faktor yang menjadikan penjualan dengan beriklan ini menurun, mulai kurang minatnya pembeli, harganya yang terlalu mahal, dan masih banyak lainnya

3) evaluasi promosi di shopee

Tantu dalam strategi pengiklanan, kita harus menjalan kan atau mengimplemantasikannya kemudian hal yang paling penting adalah mengevaluasi iklan penjualan. Dari evaluasi kita mengetahui efektifitasnya dalam beriklan sehingga mungkin akan di hentikan

untuk mengurangi kerugian, dalam hal ini informan toko mengungkapkan bahwa:

bagaimana evaluasi promosi di shopee?	Jawaban
Informan 1	Memang menegnai pengendalian dan evaluasi dalam pengiklanan yang telah di impelentasikan ini sangat perlu diakadanya evaluasi, evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui lebih dalam permasalahan-permasalahan yang terjaid pada pengimplementasinya pengiklanan tersebut, hal ini brtujuan untuk mengetahui produk mana yang menunjukan peningkatan dan produk mana yang menunjukan penurunan penjualannnya sehingga dari sini kita ketahui mana saja produk yang harus di hentikan dalam pengiklana dan mana saja produk yang harus di kembangakan dan terus di iklankan
Informan 2	Memang sanget perlu di adaknya evaluasi dalam setiap produk-produk yang di iklan kan karena ini bertujuan untuk mengurang i kerugian, dalam evaluasi tentunya kita harus mengetahui permasalahan apa yang terjadi, sehingga produk tersebut akan di berhentikan atau di lanjutnya dalam beriklan kita ketahui, dalam kegiatan evaluasi ini memang tidak dilakukan secara formal kak, ini dilakukan pada setiap minggu sekali atau setidaknya satu bulan sekali.

Dari paparan data diatas hasil wawancara dapat kita simpulakn bahwa setiap program yang telah di implementasikan harus tetap di awasi oleh pemilik toko, maupun karywan, kemudian hasil-hasil dari implemntasikan di bawa ke evaluasi untuk mengetahui ada peningkatan atau penurunan penjualan, evaluasi ini di agendakan

setiap minggu atau satu bulan sekali untuk melihan penjualan tersebut menurun atau penjualan itu meningkat kemudian, untuk produk yang penjualan turun dicarikan solusi baik di berikan inovasi baru maupun yang lainnya, dan untuk produk yang terus meningkat dalam penjualannya maka akan di kembangkan lebih lanjut.

2. Temuan Penelitian Kelemahan Dalam Meningkatkan Penjualan Di *Matrketplace* Shopee Pada Toko Kaos Truck Merch Tulungagung

Dalam memasarkan dagangan dengan menggunakan situs-situs yang ada memang banyak manfaat yang di dapat, dan setiap situs jual beli tentu juga memiliki kelemahan, dalam hal ini memang harus di perhatikan dalam memasarkan secara online khusunya pada market place shopee, dalam hal ini informan toko memaparkarkan bahwa:

Apa kelemahan *marketplace* shopee?	Jawaban
Informan 1	Begini kak, mengnai kekurangan yang ada di market place shopee ini saya rasa belum ada kak karena memngan semua sudah disediakan dengan baik, dan sesuai dengan yang diharapkan kak, kalau faktor lain ada kak misalnya, kwalitas barang yang tidak sesui dengan diskripsinya, karena pelanggan sebelum membeli barang yang di inginkan tntu melihat deskripsi yang telah disediakan oleh toko kak, terus selera pelanggan, memang kaos truck ini tujuan dari awal adalah komunitas-komunitas yang berkaitan dengan truck dan penggemar kaos truck hal ini memang tidak dapat di pungkiri suatu saat nanti pasti akan peminatnya berkurang, kemudian hal yang lain juga, pelayanan kepada konsumen, nah ini juga sangat penting kak karena memang kalau pelayanan kita kurang memuaskan maka hasilnya konsumen tersebut akan menolak membeli produk kami kak, kemudia hal yang paling penting adalah persaingan antara

	pedagang, ini kalau menurut saya penting sekali, memang pedagang itu selain mendapat keuntungan kita juga harus bisa bersaing dengan pedagang yang lain kak, misalnya saja saat ini banyak sekali beredar kaos truck yang harga jual jauh lebih murah tapi dengan menggunakan kwalitas yang lebih rendah sehingga, itu kak sehingga kita sebisa mungkin memberikan kepercayaan kepada konsumen untuk menjadikan produk kita menjadi produk utama mereka dengan tetap menjaga kwalitas pada produk kita, dan tentunya kita juga harus ber inovasi agar konsumen akan lebih banyak melirik produk kita
Informan 3	Begini kak, mengenai kekurangan jualan di marketplace shopee ini banyak faktor ya kak mulai dari persaingan harga, penurunan kwalitas barang, selera pelanggan, pelayanan toko, mungki itu sebagian kecil dari kelemahan yang dapat saya sampaikan kak, untuk selain itu marketplace shhopee ini sangat bagus sekali menurut saya kak.

Dari beberapa paparan data di atas dapat kita ketahui bahwa berjualan onlin memiliki kelebihan dan kelemahan, setiap kelebihan harusnya bisa di manfaatkan dengan sebaik-baiknya dan untuk kelemahan pada setiap berjualan online sebisa mungkin untuk memiliki alternative yang lain. sehingga dapat bersaing dengan penjual-penjual yang lain.

C. Analisis Data

1. Analisis strategi yang digunakan dalam meningkatkan penjualan di *marketplace* shopee pada Toko Kaos Truck Merch Tulungagung.

Didalam setiap usaha pasti mempunyai sebuah strategi dalam mempertahankan ataupun memajukan usahanya agar bisa terus berkembang

dan bersaing di pasaran konvensional maupun pasar Modern, hal ini juga dilakukan oleh para pelaku usaha kaos, Dengan menggunakan beberapa inovasi maka terbentuk lah inovasi kaos truk yang ada di desa ngujang Tulungagung.

a. Kondisi dan kemampuan penjual

1) karakteristik barang yang di tawarkan

Hal yang dilakukan oleh pelaku usaha kaos dalam menentukan karakteristik dan kemampuan penjual di desa ngujang, Tulunggaung ini ialah dalam proses perencaaan strategi pemilik toko perluanya memiliki pandangan luas dalam meningkatkan penjualan mulai dari penentuan produk, bahan-bahan produk, penentuan biaya produk, identifikasi wilayah, peluang dan ancaman sasaran jangka panjang, hal itu memang sangat perlu dilakukan dan di pikirkan secara matang-matang untuk meminimalisir kesalahan-kesalahan pada saat penjualnnya, untuk kwalitas barang yang ditawarkan tentu menggunakan bahan dengan kwalitas yang terbaik seperti cotton combat 24s dan dengan sablon full plastisol,sehingga kwalitas barang terjaga dengan baik dan tidak mudah rusak.

2) menentukan biaya produk

Dalam menentukan biaya produksi secara keseluruhan dan mengambil berapa keuntungan yang kita dapat memang sangat perlu dilakukan oleh pelaku perdagangan karena untuk meminimalisir kwlitas barang yang mungkin ada penurunan, berkaitan dengan biaya

produksi tentu kita harus mencari biaya termurah dengan kwlaitas terbaik itu memang menjadi salah satu prinsip dalam memperoleh produk/barang, uttuk kesepakatan dengan tempat produksi barang memang sangat perlu dilakukan karena untuk menyangkut keberlangsungang produk ini sehingga perlu dijalinnya kerjasama dan kepercayaan yang kuat.

3) Kesepakatan

Kesepakatan memang sangat penting dilakukan karena dalam kesepatan antara pemilik modal dan temapt produksi bisa menentukan dengan kebijakan yang dapat disepakati oleh keduabelah pihak Dalam kesepakatan dan kepercayaan memang perlu di bangun dangan kuat sehingga kerjasama terus berjalan secara continue, dalam meningkatkan penjualan tentu tidak hanya menentukan produk, karakteristiknya, biaya produksi dan kesepkatan antar pemproduksi produk dan pemilik produk, hal lain yang yang mentukan peningkatan produk ialah kondisi pasar dalam hal ini yang berkaitan dengan kondisi pasar adalah bagaimana menentukan jenis pasar untuk pemasaran produk

b. Kondisi pasar

1) mentukan jenis pasar untuk produk

sebelum kita menentukan produk memang seharusnya menentukan siapa produsen atau pembeli kita, Memang penentuan pasar dalam memasarkan dagangan sangat penting dilakukan karena

pasar merupakan hal yang penting dalam menjalankan penjualan, dengan menentukan pasar, kita mengetahui tujuan dari penjualan tersebut sehingga penentuan pasar sangat penting di lakukan karena hal tersebut merupakan landasan penting dalam menentukan patokan penjualan. Pasar untuk kaos ini comunitas pecinta truck dan orang-orang yang memang menyukai sebuah kaos unik yang bermotif truck.

2) mengumpulkan pelanggan

pengumpulan pelanggan dalam satu wadah memang sangat perlu sekali karena dengan dikumpulkannya pelanggan kita mendapatkan database yang berguna untuk kita beri informasi tentang produk kita yang terbaru selain itu dalam pengumpulan pelanggan sangat penting dilakukan karena konsumen adalah orang yang memberi keuntungan buat penjual, dan pembuatan grub-grub konsumen untuk memberikan informasi produk terbaru maupun produk lama di up kembali, hal tersebut mempermudah pelanggan untuk mendapatkan informasi terbaru megenai produk apa saja yang populer dan membuat pelanggan tertarik untuk mendapatkan produk itu.

3) menjadi produk utama

menjadikan produk kita menjadi produk unggulan mengan sangat perlu dilakukan karena tentu akanmembuat kepercayaan pembeli semakin tinggi sehingga konsumen lebih percaya dengan produk kita selain itu untuk menjadi produk ini menjadi produk

utama atau produk unggulan hendaknya kita tetap menjaga kualitas produk, Hal ini bertujuan Untuk meminimalisir kekecewaan pelanggan kepada produk kami sehingga produk ini bisa terus berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan, hal lain yang menjadikan produk ini tetap berjalan adalah harga jual yang sesuai dengan produk sehingga harga jual yang tidak terlalu mahal dan konsumen mendapatkan produk yang berkualitas tinggi Maka konsumen menjadikan produk ini menjadi pilihan utama dalam memperoleh Produk yang mereka inginkan.

4) produk ini dapat menarik pelanggan untuk terus membeli

banyak sekali cara yang dapat kita lakukan untuk membuat pelanggan tetap membeli produk kita, dengan cara memberikan pelayanan yang bagus dan menjaga kwalitas barang juga termasuk bagian strategi yang dilakukan untuk konsumen untuk terus membeli produk kita ini selain itu hal yang dilakukan hal yang harus kita lakukan, mulai dari pembaharuan produk perluasan produk inovasi produk dan lainnya Hal tersebut merupakan faktor-faktor penting agar pelanggan tetap menjadikan produk kita produk unggulan, sehingga hal ini mempengaruhi minat Konsumen, Tentu semakin banyak produk yang ditawarkan maka semakin banyak pula peluang keuntungan yang dapat kita miliki. dengan inovasi produk ini diharapkan pelanggan Dan akan terus-menerus berdatangan dan

menjadi pelanggan tetap. sehingga dalam inovasi juga mempengaruhi penjualan.

5) produk ini bisa memenuhi kebutuhan

kebutuhan akan kecintaan produk memang tak terbatas, stok akan kesedian produk juga mempengaruhi penjualan karena konsumen tidak mau produk lain selain yang di inginkannya selain itu kebutuhan pasar memang tidak habisnya tapi minat dalam produk memang bisa saja menurun hal tersebut memang harus di antisipasi oleh setiap pedangan, sebisa mungkin pedagang harus memberikan inovasi-inovasi agar memberikan pengaruh dalam peningkatan penjualan.

c. Modal

1) sarana dan prasarana yang diberikan toko

dalam hal ini pemilik toko memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin mulai dari tempat, pelayanan dan perlengkapan yang memadai karena memberikan rasa nyaman dan aman kepada konsumen, sarana dan prasana merupan salah satu faktor penentu peningkatan penjualan.

2) jasa pengiriman apa yang sering digunakan

hal yang dilakukan oleh pihak toko atau pemilik toko dalam melakukan pelayanan untuk pembeli secara online adalah memilihkan jasa pengiriman yang tentu cepat tepat dan aman sehingga pelanggan tidak merasa cemas dengan barangnya. Dalam

hal ini pemilik toko memilih jasa pelayanan J&T karena mengan sudah terpercaya, aman, cepat dan tepat.

d. Kondisi perusahaan

Kondisi baik buruknya toko memang di tangan pemilik toko, pemberian perhatian khusus pada toko karena menyangkut masa depan toko dan untuk mengetahui informasi apa saja yang kurang sehingga perlunya ada pembenahan yang dilakukan, dan evaluasi ini kondisi perusahan atau toko perlu dilakukan karena berkaitan dengan terus berjalannya toko atau perusahan, kekurangan dalam setiap perusahaan memang wajar karena dengan kekurangan yang dapat di analisis setiap toko atau perusahan akan selalu membenahai diri, dengan kekurangan maka perusahan atau toko akan menunjukan kemajuan dirinya.

e. Faktor lain

1) perencamaan promosi di shopee

hal yang dilakukan oleh pihak toko bagaimana perencanaan tentang promosi yang akan dijalankan di *marketplace* shopee, Bermacam cara dan strategi yang digunakan oleh pedangan juga akan menentukan hasil yang didapatkan sehingga peluang yang dihasilkan pun cukup besar, dalam jual beli online memang banyak yang harus startegi yanh di gunakan, mulai dari tampilan toko yang menarik, tampilan produk yag menarik, penamaan yang sesuai, daftar pencarian yang sesuai, dan pengiklanan yang benar, pelayanan yang tanggap hal-hal ini memang harus serius untuk di tanggapi oleh

pedagang, karena penentuan peningkatan penjualan di tentukan oleh beberapa faktor di atas dan kepercayaan konsumen pada pedaganag. Untuk faktor yang paling penting dalam hal ini adalah pengiklanan hal ini bertujuan untuk mengenalkan produk kita kepada masyarakat luas. Yang sesuai dengan kebutuhannya tentunya

2) implementasi promosi di shopee

perencanaan tanpa implemetasi hanyalah wacana sehingga dalam setiap rencanan memang harus di laksanakan, penentuan implementasi strategi memang kita harus memikirkan matang-matang agar dalam pengiklanan ini sesuai dengan target, banyak faktor yang menjadikan penjualan dengan beriklan ini menurun, mulai kurang minatnya pembeli, harganya yang terlalu mahal, dan masih banyak lainnya

3) evaluasi promosi di shopee

kegiatan evaluasi yang penting di butuhkan karena berkaitan dengan pembenahan apa yang menjadi masalah dan apa yang menjadi keuntungan, dalam hal ini pemilik toko melaksanakan evaluasi setiap program yang telah di implementasikan harus tetap di awasi oleh pemilik toko, maupun karywan, kemudian hasil-hasil dari implemntasikan di bawa ke evaluasi untuk mengetahui ada peningkatan atau penurunan penjualan, evaluasi ini di agendakan setiap minggu atau satu bulan sekali untuk melihan penjualan tersebut menurun atau penjualan itu meningkat kemudian, untuk

produk yang penjualan turun dicarikan solusi baik di berikan inovasi baru maupun yang lainnya, dan untuk produk yang terus meningkat dalam penjualannya maka akan di kembangkan lebih lanjut.

2. **Analisis kelebihan dan kelemahan dalam menggunakan *marketplace*shopee pada penjualan di Toko Kaos Truck Merch Tulungagung.**

kelemahan berjulana di marketplace shopee, kelemahan dalam setiap platform memang sangat wajar terjadi karena memang setiap penciptaan ada permasalahan seperti bug pada aplikasinya, dalam hal lain ketika kita memasarkan produk original kita ada pembajak yang membuat agar lebih murah dengan kwalitas yang kurang baik, sehingga produk kita menjadi kurang diminati oleh pelanggan.