

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah Aida Branded Matahari Store Kediri

Aida Branded Matahari Store Kediri adalah suatu usaha yang bergerak di bidang fashion yang menjual produk baju wanita, laki-laki, dan anak-anak dengan brand original matahari *departement store*. Usaha ini berdiri pada tahun 2018 oleh seorang ibu rumah tangga yang bernama Ibu Aida Sulianis. Awal mula usaha Ibu Aida Sulianis dulu adalah menjual barang sembako didepan rumah dengan toko yang kecil, kemudian dirasa usaha beliau tersebut terbilang sepi Ibu Aida berinisiatif untuk mengganti usahanya yaitu menjual produk fashion dengan brand original matahari.

Ibu Aida pertama kali membuka usaha fashionnya ini saat tinggal di rumah mertua dan menjual secara online dan offline yang memakai bekas toko sembakonya dulu. Saat itu Ibu Aida masih mempunyai 2 karyawan dan beliau pun yang mengkoordinasikan semua mulai dari penyetockan barang hingga pengecekan barang. Karyawannya bertugas untuk menjaga toko dan melipat baju yang baru datang dari gudang matahari.

Seiring berjalannya waktu Ibu Aida memutuskan untuk menutup toko offline nya dan hanya fokus ke onlinenya saja karena pesanan yang diterima terbilang banyak sehingga barangnya tidak cukup jika ditaruh di toko kecilnya tersebut. Kemudian Ibu Aida pindah rumah ke rumah ibu

kandungnya dan menjalankan usahanya dengan leluasa. Saat itupun beliau mulai merekrut banyak karyawan dan mulai menerima reseller dan dropship sebagai mitra kerja. Pesanan terus-menerus melunjak sangat drastis di setiap harinya sehingga beliau harus bekerja keras untuk selalu memenuhi permintaan para konsumennya.

Lambat laun hari yang dilalui akhirnya bulan Desember 2020 Ibu Aida membangun sebuah toko dengan bangunan yang besar dan bertingkat 2 lantai berlokasi di Desa Mojosari Kecamatan Kras Kabupaten Kediri. Bangunan bagian depan bawah untuk toko offline, bagian atas depan untuk packing dan mempersiapkan pesanan online, dan bagian belakang toko untuk tempat tinggal Ibu Aida dan keluarganya. Tak hanya itu, dengan semangat dan keinginan yang sangat luar biasa sekarang pun Ibu Aida juga sudah membuka cabang toko yang kedua berlokasi di Jl. KH. Wahid Hasyim No.87 Tulungagung.



Gambar 4.1 Aida Branded Matahari Store Kediri
Sumber: Peneliti



Gambar 4.2 Aida Branded Matahari Store Tulungagung
Sumber: Peneliti

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi toko pakaian yang menyediakan produk berkualitas dengan pelayanan terbaik serta mencapai target usaha agar lebih berkembang sehingga dapat menyediakan lapangan kerja untuk orang lain.

b. Misi

1. Menyediakan produk fashion yang berkualitas baik untuk kalangan anak-anak sampai dewasa.
2. Memperluas jaringan pasar online dengan giat melakukan kegiatan promosi dan membuat akun toko di *marketplace*.
3. Memberi pelayanan terbaik untuk konsumen agar menjadi pelanggan tetap.

4. Menciptakan suasana kerja yang nyaman untuk karyawan.
5. Membuka cabang toko di daerah selain Kabupaten Kediri.

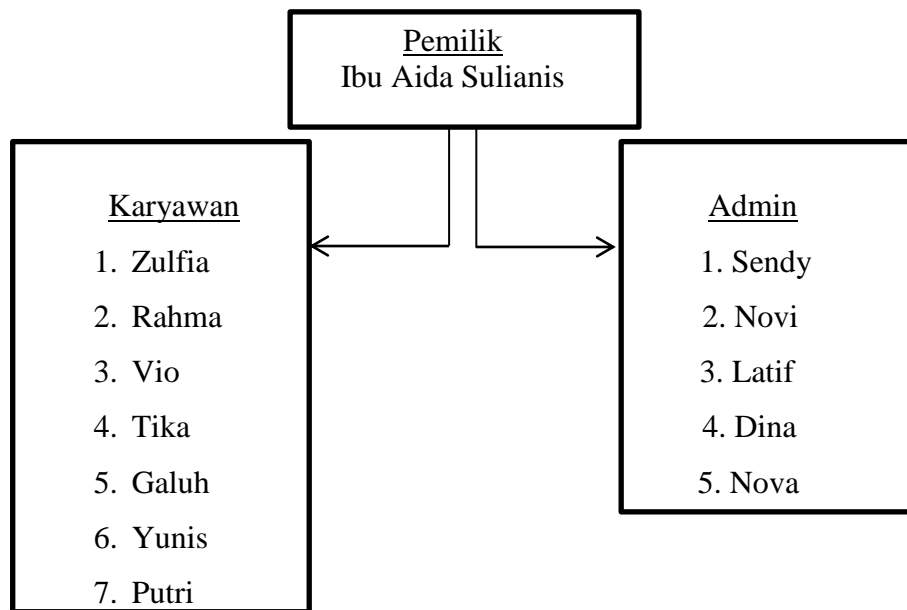
4. Sasaran

Saat ini usaha di bidang fashion sangat banyak diminati oleh para kaum milenial yang mengikuti gaya berpakaian secara kekinian. Dari kalangan muda hingga tua pun sebagian besar selalu mengikuti perkembangan cara berpakaian agar terlihat tidak ketinggalan zaman. Pakaian sendiri pun menjadi kebutuhan paling penting di kehidupan manusia. Aida Branded Matahari Store Kediri adalah usaha fashion yang sasarannya lebih besar untuk anak remaja dan orang dewasa. Dengan harga yang terjangkau, lokasi nya pun juga strategis berada di depan jalan ramai kendaraan melintas memungkinkan calon konsumen untuk menghampiri Aida Branded Matahari Store Kediri. Dengan disertai penjualan secara online dapat memudahkan konsumen yang jaraknya jauh tetap bisa belanja di Aida Branded Matahari Store Kediri Kediri.

5. Struktur Organisasi

Aida Branded Matahari Store Kediri Kediri memiliki struktur organisasi sebagai berikut.

Gambar 4.3
Struktur Organisasi Aida Branded Matahari Store Kediri



Struktur organisasi Aida Branded Matahari Store Kediri Kediri yaitu terdiri dari *owner* atau pemilik paling atas adalah Ibu Aida Sulianis. Beliau dibantu oleh admin toko dan karyawan toko. Admin toko bertugas untuk menyiapkan pesanan *online*, *packing* barang, pengecekan barang datang, pengecekan *stock* aplikasi khusus *reseller* dan *dropship*, pengecekan *stock* di *marketplace*, memposting di grup reseller dan dropship, dan memfoto produk baru. Sedangkan karyawan toko bertugas untuk menjaga toko, mengkasiri konsumen, melayani konsumen secara *offline*, pengecekan *stock* toko, dan menata *display* produk di toko.

6. Produk Aida Branded Matahari Store Kediri Kediri

Aida Branded Matahari Store Kediri menjual produk pakaian yang bermerek milik dari brand matahari seperti *nevada*, *cardinal*, *phenomenal*, *connexion*, *details*, dan *cole*. Aida Branded Matahari Store Kediri juga menjual pakaian merek lokal dan menjual produk selain pakaian seperti mukena, sarung, sandal, jilbab, handuk, dan selimut tebal. Hal ini menjadikan konsumen puas karena Aida Branded Matahari Store Kediri menyediakan produk yang terbilang lengkap dan beragam.



Gambar 4.4 Pakaian Perempuan Dewasa Tunik
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.5 Pakaian Perempuan Dewasa Gamis Panjang
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.6 Pakaian Perempuan Dewasa Atasan
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.7 Ragam Display Pakaian Perempuan Dewasa
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Baju wanita ini tersedia dalam berbagai jenis model baju yang terdiri dari gamis panjang, midi dress, tunik, kaos atasan, rok, dan celana. Selain itu Aida Branded Matahari Store Kediri juga menjual jenis baju rumahan seperti daster, di mana hal ini menjadi daya tarik dan kepuasan konsumen yang sedang belanja karena apapun jenis pakaian tersedia di Aida

Branded Matahari Store Kediri. Selain pakaian wanita, Aida Branded Matahari Store Kediri juga menjual pakaian pria dewasa.



Gambar 4.8 Pakaian Pria Dewasa Koko Muslim
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.9 Pakaian Pria Dewasa Celana
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.10 Pakaian Pria Dewasa Atasan Kaos
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Pakaian pria dewasa terdiri dari kaos atasan, baju koko lengan pendek, celana, jaket, dan kemeja flanel. Jenis model baju dan ukurannya pun juga sangat lengkap mulai dari S, M, L, XL, XXL. Jadi meskipun konsumen yang belanja memiliki tubuh yang besar atau kecil bisa meminta ukuran yang pas untuk dipakai. Untuk menambah keberagaman produk Aida Branded Matahari Store Kediri juga menjual beberapa baju anak perempuan dan baju anak laki-laki.



Gambar 4.11 Pakaian Anak Perempuan Gamis
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.12 Pakaian Anak Perempuan Atasan
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Baju anak perempuan ini jenisnya juga sangat banyak mulai dari gamis, setelan kaos, dan atasan lengan panjang. Selain itu ukuran dan modelnya pun juga bervariasi sehingga banyak pilihan untuk konsumen anak-anak. Warna yang cenderung cerah dan tajam pun juga akan mudah disukai anak-anak. Tak kalah dengan baju anak perempuan, baju anak laki-laki juga tersedia dalam berbagai variasi.



Gambar 4.13 Pakaian Anak Laki-Laki Atasan
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.14 Pakaian Anak Laki-Laki Celana
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Baju anak laki-laki ini juga tersedia seperti setelan koko, atasan kaos, celana pendek, dan jaket. Model dan ukuran juga beragam, jadi bisa memilih mana ukuran yang pas untuk dibeli. Selain pakaian wanita dan pria dewasa hingga anak-anak untuk melengkapi koleksi yang ada di toko, Aida Branded Matahari Store Kediri juga menjual peralatan sholat seperti mukena dan juga menjual sandal, handuk, selimut tebal, dan jilbab.



Gambar 4.15 Mukena Dewasa
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Produk mukena yang dijual terdiri dari beberapa motif dan model. Ada yang model setelan dan ada yang model terusan panjang. Ukurannya pun juga mulai dari mukena anak-anak hingga orang dewasa. Selain itu juga ada produk handuk.



Gambar 4.16 Handuk Terry Palmer Catton
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Handuk yang dijual Aida Branded Matahari Store Kediri ini terbuat dari bahan super premium. Handuk ini dinamai dengan sebutan handuk Terry Palmer Catton dengan harga yang lumayan terjangkau. Handuk ini berisi 1 paket terdiri dari 3 handuk. Koleksi warnanya pun juga banyak dan sangat menarik. Tak hanya itu Aida Branded Matahari Store Kediri melengkapi koleksi toko nya dengan menjual selimut tebal



Gambar 4.17 Selimut Tebal Import
Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Selimut yang dijual Aida Branded Matahari Kediri juga memiliki bahan yang super premium dan ini selimut import. Mempunyai ukuran yang lebar dan tekstur yang tebal membuat selimut ini laris dibeli konsumen. Warnanya pun juga bervariasi dan tak kalah menarik. Produk display selanjutnya yang membuat toko Aida Branded Matahari Store Kediri Kediri menjadi semakin lengkap adalah juga menyediakan koleksi sandal dan jilbab.



Gambar 4.18 Sandal Wanita

Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri



Gambar 4.19 Ragam Display Hijab

Sumber: Aida Branded Matahari Store Kediri

Produk sandal dari toko ini juga mempunyai merek milik brand matahari seperti nevada, connexion, dan hush puppies. Warna dan ukuran yang disediakan juga lengkap mulai dari ukuran 37-40 semua ada. Untuk produk jilbab, Aida Branded Matahari Store Kediri menjual beberapa model saja seperti model jilbab segi empat dan pashmina. Warnanya juga lengkap dan banyak variasinya.

Memiliki stock banyak dan koleksi yang lengkap menjadikan Aida Branded Matahari Store Kediri tujuan utama para konsumen saat menjelang hari-hari besar seperti hari raya idul fitri. Tak hanya itu kelengkapan produknya pun juga sudah ditampilkan saat awal toko ini didirikan. Meskipun dulu saat awal merintis hanya bermodalkan toko kecil namun sekarang Ibu Aida Sulianis bisa mengikuti perkembangan zaman yang sangat maju dan pesat mengenai *fashion* yang kekinian.

7. Harga Produk Aida Branded Matahari Store Kediri Kediri

Harga merupakan sebuah indikator penting disamping kualitas produk yang dilihat oleh konsumen. Sebelum membeli produk dipastikan konsumen akan melihat harga dari sebuah produk yang dijual. Aida Branded Matahari Store Kediri mematok harga yang disesuaikan dengan lingkungan masyarakat sekitar. Harga yang terjangkau dan kualitas yang baik menjadikan Aida Branded Matahari Store Kediri memiliki reputasi yang baik di mata masyarakat maupun konsumen.

Harga yang diberikan juga disesuaikan dengan jenis produk, model produk, dan ukuran produk. Dengan mencantumkan brand matahari konsumen tidak heran jika ada beberapa produk yang harganya tinggi, karena brand matahari juga sudah terkenal berkualitas baik di kalangan masyarakat. Berikut adalah daftar harga produk dari Aida Branded Matahari Store Kediri Kediri :

Tabel 4.1
Harga Produk Aida Branded Matahari Store Kediri

No	Nama Produk	Harga
1	Baju Wanita Dewasa	Rp. 85.000,00 – Rp. 225.000,00
2	Baju Laki-Laki Dewasa	Rp. 55.000,00 – Rp. 125.000,00
3	Baju Anak Perempuan	Rp. 50.000,00 – Rp. 95.000,00
4	Baju Anak Laki-Laki	Rp. 50.000,00 – Rp. 155.000,00
5	Mukena	Rp. 170.000,00 – Rp. 175.000,00
6	Sandal	Rp. 50.000,00 – Rp. 95.000,00
7	Jilbab	Rp. 25.000,00 – Rp. 35.000,00
8	Handuk	Rp. 175.000,00
9	Selimit Tebal	Rp. 300.000,00 – Rp. 400.000,00
10	Sarung	Rp. 70.000,00

Sumber : Aida Branded Matahari Store Kediri

Harga di atas merupakan harga yang berlaku saat ini atau pada hari-hari biasa. Harga di atas bisa saja berubah karena ada perubahan bahan baku produk atau karena ada hari-hari besar seperti hari raya idul fitri dan tahun baru.

B. Temuan Penelitian

Pada temuan penelitian ini memberikan data yang didapatkan peneliti di lapangan yaitu mengenai strategi digital marketing guna meningkatkan volume penjualan produk di Aida Branded Matahari Store Kediri. Peneliti telah memperoleh data melalui hasil wawancara dengan para narasumber sebagai responden antara lain yaitu dengan *owner* atau pemilik toko, karyawan toko, admin toko, dan konsumen yang berbelanja di Aida Branded Matahari Store Kediri. Strategi digital marketing yang ditemukan selama penelitian akan dirangkum sesuai dengan rumusan masalah. Pada rumusan masalah pertama membahas tentang bagaimana pemasaran digital yang dilakukan Aida Branded Matahari Store Kediri guna meningkatkan volume penjualan produk. Kedua, bagaimana kelemahan dan kelebihan dari pemasaran digital yang dilakukan Aida Branded Matahari Store Kediri guna meningkatkan volume penjualan produk. Dan yang ketiga, bagaimana solusi untuk menghadapi kelemahan dan kelebihan yang dilakukan Aida Branded Matahari Store Kediri guna meningkatkan volume penjualan produk.

1. Pemasaran Digital yang Dilakukan Aida Branded Matahari Store Kediri Guna Meningkatkan Volume Penjualan Produk.

Aida Branded Matahari Store Kediri telah berupaya mengoptimalkan pemasaran digital ini berkaitan dengan perkembangan zaman yang semakin canggih. Aida Branded Matahari Store Kediri sejak lama telah melakukan operasi dari pemasaran digital melalui beberapa *platform marketplace* seperti *shopee* dan *facebook*. Awal mula berdirinya

Aida Branded Matahari memang dirintis secara langsung oleh Ibu Aida Sulianis untuk memperoleh konsumen atau pelanggan dari *facebook*. Hal ini sebagaimana pemaparan hasil wawancara dengan Ibu Aida Sulianis.

“Pada tahun 2018 saya memang telah mencoba peruntungan di dunia bisnis melalui *online shop* ini. Awal saya membuka toko Aida Branded Matahari di media social mendapatkan tanggapan atau respon yang baik dari kalangan konsumen ibu-ibu maupun perempuan dewasa.”¹⁰³

Perkembangan dari Aida Branded Matahari Store Kediri yang awalnya hanya melalui jejaring *facebook* ini merambah pada aplikasi *whatsapp* yang saat itu memang mulai banyak digunakan oleh masyarakat secara luas sebagai salah satu media sosial yang mudah digunakan dengan beberapa fitur yang disajikan oleh *whatsapp*. Hingga pada akhir bulan tahun 2018, Ibu Aida Sulianis membuka toko pertamanya di rumah mertua sebagai bentuk realisasi atas banyaknya permintaan konsumen untuk membuka toko *offline* dengan dalih agar bisa melihat barangnya secara langsung. Hal ini sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Aida Sulianis selaku pemilik usaha Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Dari banyak konsumen yang memesan produk ke saya entah pakaian anak maupun pakaian wanita dewasa mayoritas ingin secara langsung memegang tekstur kain dan memastikan kualitasnya. Meski sudah terbangun *branding* dari label Matahari namun tentu saja konsumen memang harus selalu menjadi *smart buyer* sehingga sebagai penjual saya berusaha mewujudkan keinginan *customer* agar membantu peningkatan jumlah pesanan atau pembelian.”¹⁰⁴

¹⁰³ Wawancara dengan Ibu Aida Sulianis (*pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022

¹⁰⁴ Wawancara dengan Ibu Aida Sulianis (*pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022

Ketika pertama kali membuka *store* secara *online* saya hanya menjual beberapa pakaian yang sekiranya banyak diminati. Pasar Aida Branded Matahari Store Kediri pada awalnya hanya fokus pada pakaian wanita. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Aida Sulianis.

“Awal membuka Aida Branded Matahari secara *online* saya banyak memasukkan stok barang wanita seperti pakaian *casual*, pakaian formal hingga baju anak. Alasan saya memilih pasar tersebut karena melalui pemasaran digital tentu memerlukan tempat yang tepat untuk mempromosikan produk. Menurut saya mayoritas pengguna media social aktif terlebih di *facebook* itu ibu-ibu atau gender perempuan ya. Hal ini berdasarkan pengalaman pribadi saya yang biasanya suka melihat-lihat *facebook* atau *shopee* untuk berbelanja. Hal ini yang mendorong saya untuk menambah koleksi seluruh kebutuhan yang diperlukan oleh konsumen. *Request* dari konsumen ditampung untuk dipertimbangkan dan selanjutnya bisa direalisasikan dengan baik untuk memenuhi kepuasan konsumen.”¹⁰⁵

Aida Branded Matahari Store Kediri saat ini telah banyak menambah jumlah dan jenis produk mengingat permintaan *customer* semakin bervariasi. Meskipun saat ini Aida Branded Matahari Store Kediri telah membuka toko secara *offline* namun tetap melanjutkan kinerja pengoperasian pemasaran menggunakan beberapa *platform* seperti *shopee* atau *facebook*. Selain itu, Aida Branded Matahari Store Kediri juga menambah media promosi digital menggunakan *whatsapp*. Aida Branded Matahari Store Kediri memiliki beberapa karyawan dengan job atau divisi yang telah dipaparkan sebelumnya. Dari pembagian tersebut telah ditunjuk pula, tim yang bertugas untuk mengoperasikan beberapa media social Aida Branded Matahari Store Kediri. Hal ini dinilai dapat memberikan eksistensi yang baik untuk Aida Branded Matahari Store Kediri agar dikenal oleh

¹⁰⁵ *Ibid*

masyarakat secara luas. Hal ini sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Aida Sulianis.

“Dulu awalnya saya sendiri yang *handle* media social Aida Branded Matahari Store Kediri, namun karena beberapa kesibukan ditambah lagi dengan *alhamdulillah* bisa buka cabang toko *offline* saya memutuskan untuk mencari karyawan dengan spesifikasi kelebihan bisa mengoperasikan media social. Namun apabila tidak bisa secara langsung kita bisa saling belajar bersama. Jadi saya mau mengajarkan pada mereka system toko *online* karena takut terjadi miskomunikasi. Sejauh ini, karyawan yang saya tunjuk untuk bertanggung jawab dengan media *social* Aida Branded Matahari Store Kediri ada 5 orang yakni Sendy, Novi, Latif, Dina dan Nova.”¹⁰⁶

Penetapan admin tersebut berhubungan dengan *output* yang diharapkan oleh pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri sehingga dapat memberikan kemudahan pengelolaan operasional dari pembagian tugas yang telah ditetapkan. Hal ini selaras dengan adanya tujuan dari Aida Branded Matahari Store Kediri untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehingga diperlukan adanya indicator keberhasilan untuk meningkatkan volum penjualan. Penilaian terhadap kualitas barang yang dijual oleh Aida Branded Matahari Store Kediri sangat berpengaruh untuk mewujudkan keinginan atau tujuan toko yakni meningkatkan volume penjualan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Aida Sulianis selaku pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Pertama kali berjualan produk Matahari Store tentu saya menggunakan jaringan *online* sebagai upaya mencari konsumen. Dari jaringan *online* tersebut saya mendapati beberapa konsumen berada di luar daerah dan di wilayah Kediri sendiri. Dari hal tersebut tentu akan memutar otak dengan adanya usulan dari konsumen untuk membuka gerai *offline* bagi yang ingin berbelanja langsung melihat produknya. Saya menyetujui hal itu hingga saat ini namun proses pemasaran dan penjualan via *online* terus saya lakukan.”¹⁰⁷

¹⁰⁶ *Ibid*

¹⁰⁷ *Ibid*

Berdasarkan pemaparan admin Aida Branded Matahari Store Kediri yang secara langsung melakukan operasional pada beberapa akun media social Aida Branded Matahari menuturkan terdapat berbagai jenis pertanyaan yang ditanyakan oleh konsumen melalui forum chat maupun komentar pada postingan produk. Tentu hal ini menjadi salah satu poin utama yang bisa dilakukan untuk menambah minat konsumen melalukan pembelian di Aida Branded Matahari. Hal ini sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan dengan Nova selaku admin Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Saya seringkali mengelola *marketplace facebook*. Disana banyak sekali konsumen yang masih mempertanyakan terkait informasi produk, padahal suda tertera pada kolom deskripsi. Namun sebagai penjual tentu harus melayani pembeli dengan baik sehingga setiap jawaban tersebut dijawab dengan baik dan informatif agar meningkatkan kenyamanan bagi pelanggan dan akan ikut serta meningkatkan volume penjualan.”¹⁰⁸

Aida Branded Matahari Store Kediri telah mengupayakan beberapa peningkatan jumlah pendapatan atau volume penjualan dengan melakukan seperti diskon hingga menarik minat konsumen. Selain itu, Aida Branded Matahari juga memberikan beberapa harga promo pada *event* tertentu maupun ketika terdapat produk yang sedang mengalami promo besar-besaran. Hal ini sebagaimana hasil wawancara yang diperoleh dari Nova selaku admin Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Sejak bekerja di Aida Branded Matahari Store Kediri saya sudah familiar dengan beberapa event yang diadakan oleh Aida, salah satu event yang sering menjadi ajang diskon adalah akhir tahun atau ketika

¹⁰⁸ Wawancara dengan Nova (*admin Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022

akan hari raya. Ibu Aida selalu menginstruksikan jika akan diadakan *giveaway* maupun diskon hingga peringatan *event*. Hal ini memudahkan karyawan untuk mengatur stok barang mengikuti instruksi Ibu Aida. Selain itu, karyawan akan mendapatkan tugas untuk membuat konten karena pada bagian admin ini terkadang merangkap tugas sebagai *designer content* yang akan diunggah di media social Aida Branded Matahari.”¹⁰⁹

Media pemasaran yang dilakukan oleh Aida Branded Matahari Store Kediri dengan mengupayakan optimalisasi media *social* sebagai perantara atau media tepat dalam menyebarkan informasi terkait dengan Aida Branded Matahari Store Kediri ini telah dilalui sejak lama. Salah satu aplikasi yang memiliki efektivitas dalam mempromosikan produk adalah *whatsapp*. Media *whatsapp* ini telah banyak menampung *reseller* atau system menjual barang kembali. Aida Branded Matahari Store Kediri juga membuka kesempatan mitra tersebut untuk menambah volume penjualan. Cara menambah jumlah *reseller* tersebut salah satunya dilakukan dengan promosi melalui *Instagram* dan *whatsapp*. Dari kedua aplikasi tersebut mampu berperan besar pada proses optimalisasi penjualan. Hal tersebut sebagaimana hasil wawancara demikian.

“Proses penjualan yang diterapkan oleh Aida Branded Matahari Store Kediri dalam mengoptimalkan penjualan salah satunya dengan menambah jumlah *reseller* yang dikelola secara langsung melalui grup *whatsapp*. Beberapa *reseller* tersebut ikut serta mengajak kerabat maupun saudara untuk bergabung menjadi *reseller* karena banyaknya keuntungan yang bisa diperoleh. Beberapa keuntungan *reseller* yang ikut serta meningkatkan volume penjualan Aida Branded Matahari Store Kediri tersebut dengan penjualan kembali beberapa produk melalui distributor orang lain yang sepenuhnya barang diambil dari Aida Branded Matahari Store Kediri adalah perolehan harga yang lebih murah sehingga *reseller* bisa mendapatkan untung dari proses penjualan tersebut tanpa harus setor kepada Aida Branded Matahari

¹⁰⁹ *Ibid*

Store Kediri. Ibaratnya kaya Aida ini pabriknya dan *reseller* menjual kembali dengan pasar yang mereka miliki.”¹¹⁰

Dari representasi tersebut dapat diketahui bahwa Aida Branded Matahari telah mengupayakan optimalisasi system *reseller* sebagai alat untuk meningkatkan volume penjualan. Aida Branded Matahari Store Kediri juga telah berupaya memperbaiki sistem toko sehingga banyak *reseller* yang berminat untuk kerjasama dengan Aida Branded Matahari Store Kediri karena Aida Branded Matahari Store Kediri memberikan tips dan trik yang bermanfaat bagi *reseller* ketika menjual kembali produk Aida Branded Matahari Store Kediri tersebut. Hal ini sebagaimana yang dipaparkan oleh Sendy sebagai admin toko Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Cara *join* menjadi *reseller* juga mudah dengan melampirkan pesanan namun sebelumnya harus masuk ke grup *whatsapp* reseller milik Aida Branded Matahari Store Kediri untuk memudahkan penyebaran informasi. Setelah masuk grup *whatsapp* nantinya akan di-*share* beberapa produk atau stok yang tersedia di Aida Branded Matahari Store Kediri. Kemudian jika *reseller* mau pesan bisa masuk ke aplikasi Aida Branded Matahari Store Kediri dan memilih produk mana yang mau dipesan lalu klik order. Di aplikasi nanti ada data rekap order *reseller* yang disertai total harga dan jumlah produk yang dipesan. Tentunya tips yang diberikan dengan menjual produk yang masih banyak dicari atau ibaratnya sedang *tren* di pasaran. Penentuan produk sesuai dengan minat konsumen ini akan mempercepat proses penjualan.”¹¹¹

Perkembangan zaman menjadi acuan toko Aida Branded Matahari Store Kediri untuk terus berkembang. Konsumen di Aida Branded Matahari pun banyak yang mengetahui keberadaan Aida Branded Matahari Store Kediri dari media *social* maupun rekomendasi dari kerabat dan teman-teman

¹¹⁰ Wawancara dengan Ibu Aida (*pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 11 Mei 2022

¹¹¹ Wawancara dengan Sendy (*admin toko Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 11 Mei 2022

terdekat. Hal ini sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan dengan Alimah sebagai konsumen di toko Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Saya tahu lokasi Aida Branded Matahari Store Kediri ini masih di akhir tahun 2021. Ketertarikan saya untuk mengunjungi Aida Branded Matahari Store Kediri karena barang-barang yang ada di-*display* media social sangat menarik. Hal ini tentu membuat saya ingin segera langsung ke toko setelah melihat lokasinya ada di dekat rumah.”¹¹²

Disisi lain, untuk menarik minat konsumen masih ada fitur iklan maupun *adsense* yang bisa dicoba pada era globalisasi ini. Oleh karena itu, Aida Branded Matahari Store Kediri masih terus mengembangkan segi promosi dengan beberapa strategi yang digunakan. Salah satunya dengan menggunakan *shopee* untuk meningkatkan volume penjualan. Beberapa konsumen Aida Branded Matahari juga menyukai fitur-fitur yang ditawarkan oleh *shopee* karena beberapa keuntungan seperti *free* ongkir dan potongan *flash sale* lainnya.

2. Kelemahan Dan Kelebihan Dari Pemasaran Digital Yang Dilakukan Aida Branded Matahari Store Kediri Guna Meningkatkan Volume Penjualan Produk.

Proses pemasaran digital yang diterapkan oleh Aida Branded Matahari Store Kediri menimbulkan berbagai kelebihan maupun kelemahan. Hal ini berkaitan dengan operasional yang diterapkan oleh Aida Branded Matahari Store Kediri sendiri. Berikut beberapa kelebihan dari proses pemasaran digital yang dilakukan oleh Aida Branded Matahari Store Kediri.

¹¹² Wawancara dengan Alimah (*konsumen di toko Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022

- a) Proses promosi cenderung cepat karena melalui jaringan *online* yang bisa diakses secara luas oleh masyarakat.

Efektivitas media social sebagai alat pemasaran memang sudah banyak diketahui oleh masyarakat secara luas. Aida Branded Matahari Store Kediri sendiri menerapkan pemasaran dengan media social dan mendapatkan beberapa keuntungan yang sudah dapat dirasakan hingga saat ini. Hal ini sebagaimana wawancara yang dilakukan dengan Novi selaku admin Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Sebagai admin tentu memiliki kewajiban melihat *insight* penjualan di Aida Branded Matahari Store Kediri ini, dan saya juga merasa penjualan pada *marketplace* seperti *shopee* maupun *whatsapp* dan *Instagram* mengalami naik turun tapi kecenderungan jumlah penjualan dapat disimpulkan mengalami kenaikan.”¹¹³

Proses penjualan dengan menggunakan media social ini secara cepat tersebar karena jejaring yang luas dan pasar Aida Branded Matahari Store Kediri yang dituju juga mayoritas pengguna aktif internet. Konsumen juga merasakan bahwa sisi positif dari menggunakan media social atau media *digital*

- b) Pemasaran digital tidak memerlukan dana atau modal yang cukup banyak

Proses menggunakan media social sebagai alat untuk memasarkan produk tersebut sudah banyak diterapkan oleh bisnis *online* lainnya. Kelebihan terkait tidak banyaknya modal yang dikeluarkan memang benar adanya, hal ini sebagaimana wawancara dilakukan dengan Ibu Aida pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri.

¹¹³ Wawancara dengan Novi (*admin di Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 11 Mei 2022

“Pemasaran dengan menggunakan media social ibaratnya tidak memakai dana itu bisa dikatakan kurang tepat namun memangkas dana memang iya, soalnya kalau menggunakan media social cukup dengan kuota atau paket internet berupa *wifi* sudah bisa mempromote produk yang dimau secara luas.”¹¹⁴

Namun, apabila dibandingkan dengan promosi dalam bentuk brosur maupun *banner* sedikit kurang efektif karena dinilai kurang *intens* dan pesan yang disampaikan kurang bisa tersampaikan secara langsung pada konsumen atau target pelanggan. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Novi sebagai admin Aida Branded Matahari Store Kediri.

“Ketika proses mengunggah postingan media social paling hanya membutuhkan beberapa mb kuota data internet. Hal tersebut sangat ringan apabila dibandingkan dengan mencetak koran maupun brosur yang disebar, karena masyarakat saat ini banyak yang menggunakan internet sebagai alat komunikasi. Jadi menurut saya, keputusan Aida Branded Matahari dalam menggunakan media social sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat.”¹¹⁵

Beberapa konsumen yang saya temui di Aida Branded Matahari Store Kediri juga mengutarakan argumennya terkait penggunaan media social Aida Branded Matahari Store Kediri. Hal ini sebagaimana wawancara yang dilakukan dengan Alimah.

“Saya mengetahui Aida Branded Matahari Store Kediri dari *facebook*, ketika saya sedang *scroll facebook* dan menemukan adanya pakaian bagus sesuai dengan selera saya di Aida Branded Matahari Store Kediri. Awalnya saya memesan via *online* tersebut dan selanjutnya saya melihat alamatnya cukup dekat dengan rumah saya dan memutuskan untuk datang ke *store*.”¹¹⁶

¹¹⁴ Wawancara dengan Ibu Aida (*pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 11 Mei 2022

¹¹⁵ Wawancara dengan Novi (*admin Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 14 Mei 2022

¹¹⁶ Wawancara dengan Alimah (*konsumen Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022

Konsumen di Aida Branded Matahari Store Kediri telah menyadari adanya percepatan yang baik dalam mengelola media social di Aida Branded Matahari Store Kediri. Hal ini sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan dengan konsumen.

“Saya mengetahui Aida Branded Matahari Store Kediri ini dari *facebook*. Saya pernah *order* satu kali melalui *online*. Setelah itu saya tahu kualitasnya jadi tertarik untuk beli secara *offline* langsung ke Aida Branded Matahari Store Kediri.”¹¹⁷

c) Target pasar Aida Branded Matahari Store Kediri adalah pengguna aktif internet

Di era globalisasi ini tentu banyak masyarakat yang mengikuti perkembangan zaman terkait dengan teknologi atau kecanggihannya. Salah satunya adalah Aida Branded Matahari Store Kediri yang memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk melakukan promosi, sebagaimana hasil wawancara demikian.

“remaja dan ibu-ibu itu kan banyak sekali ya yang menggunakan *facebook*. Biasanya di grup-grup begitu sudah banyak mencari produk ini produk itu di *marketplace* tentu hal tersebut menjadi salah satu alasan besar Aida Branded Matahari menggunakan media social sebagai alat promosi. Target pasar Aida Branded Matahari memang beberapa remaja dan ibu rumah tangga.”¹¹⁸

Dari pemaparan tersebut dapat dipahami bahwasanya ketepatan Aida Branded Matahari menggunakan media social dengan pertimbangan target pasar.

Disisi lain, terdapat beberapa kelemahan yang dialami oleh Aida Branded Matahari dalam proses pemasaran digital sebagai berikut:

¹¹⁷ Wawancara dengan Diana (*konsumen Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022

¹¹⁸ Wawancara dengan Ibu Aida (*pemilik Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 14 Mei 2022

a) Kecurangan yang dilakukan oleh pesaing karena foto produk yang Aida Branded Matahari tanpa *watermark*

Aida Branded Matahari telah banyak mengoptimalkan pemasaran dengan beberapa *marketplace*. Dari beberapa *marketplace* yang digunakan secara langsung oleh Aida Branded Matahari untuk menambah jumlah volume penjualan tentu masih terdapat beberapa kekurangan. Sekian banyak *marketplace* yang kompatibel atau *support* untuk digunakan sebagai tempat lapak menjual produk sangat beragam jenisnya. Beberapa diantaranya adalah *shopee*, *Lazada*, *bibli*, *Tokopedia.com*, hingga *whatsapp* dan lain sebagainya. Namun sejauh ini, Aida Branded Matahari masih menggunakan 3 aplikasi yakni *shopee*, *whatsapp*, dan *Instagram*. Aida Branded Matahari belum meningkatkan performanya dengan mendaftarkan bisnis Aida Branded Matahari Store Kediri pada *adsense* atau iklan *online*. Keberadaan *adsense* ini tentu dapat menambah banyaknya masyarakat yang mengetahui keberadaan Aida Branded Matahari Store Kediri. Hal ini sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan dengan Latif demikian.

“Aida Branded Matahari Store Kediri memang masih mengoptimalkan pada aspek penjualan melalui *whatsapp*, *Instagram* dan *shopee*. Ketiga aplikasi tersebut sudah dioperasikan dari lama oleh admin. Saya sebagai admin yang banyak membantu pada proses peyetokan barang dan melayani konsumen banyak dikeluhkan dengan beberapa informasi yang kurang *update* terkait dengan ketersediaan barang di Aida Branded Matahari Store Kediri ini. Setelah kita telusuri ternyata terdapat beberapa toko *online non-reseller* yang menggunakan gambar produk Aida Branded Matahari Store Kediri tanpa izin. Hal ini tentu merugikan konsumen karena

deskripsi barang yang dicantumkan juga pasti berbeda antara *store* satu dengan *store* lainnya.”¹¹⁹

Kelemahan terkait dengan persaingan yang kurang sehat tersebut memang sudah dirasakan oleh Aida Branded Matahari sejak lama. Perbaikan yang dilakukan oleh Aida Branded Matahari Store Kediri dengan menambahkan *watermark* pada foto produk, namun dari perbaikan tersebut masih terdapat pesaing yang menggunakan foto produk Aida Branded Matahari Store Kediri. Kelemahan ini menjadi salah satu kendala utama yang dialami oleh Aida Branded Matahari Store Kediri karena berkaitan dengan pengaruh persepsi konsumen terkait dengan Aida Branded Matahari Store Kediri.

b) Ketersediaan barang *ready* berpengaruh dengan pemasaran digital

Konsumen banyak mengeluhkan bahwasanya produk di *marketplace* cepat habis dan hal tersebut tidak bisa disematkan pada informasi yang ada di *facebook*, sebagaimana hasil wawancara.

“Di *facebook* itu banyak produk yang masih ada di etalase tapi ternyata produknya habis. Jadi saya bingung bagaimana mau lihat stok barang yang *ready* sedangkan minat pada produk tersebut berlaku sesaat saja karena mengikuti tren mode.”¹²⁰

Pihak Aida Branded Matahari terus berupaya untuk memperbaiki beberapa kekurangan tersebut namun hingga saat ini *facebook* memang belum menambah fitur untuk mengalokasikan ketersediaan produk di *marketplace* tersebut.

¹¹⁹ Wawancara dengan Latif (*admin di Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 14 Mei 2022

¹²⁰ Wawancara dengan Alimah (*konsumen di Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022

3. Solusi untuk Menghadapi Kelemahan Aida Branded Matahari Store Kediri Guna Meningkatkan Volume Penjualan Produk.

Aida Branded Matahari Store Kediri menemui beberapa permasalahan yang berkaitan dengan kelemahan pada proses penjualan dengan upaya meningkatkan volume penjualan produk pada pemasaran digital. Upaya yang harus dilakukan oleh Aida Branded Matahari Kediri sebagai berikut:

- a) Upaya mendaftarkan Aida Branded Matahari Kediri pada *marketplace* lain untuk menambah jumlah volume penjualan produk

Pendaftaran yang harus dilakukan oleh Aida Branded Matahari Store Kediri pada *marketplace* lain juga membutuhkan waktu dan saat ini karyawan di bagian admin Aida Branded Matahari Store Kediri sedang mempelajari fitur pada *marketplace* lain. Hal ini sebagaimana wawancara demikian.

“Tim admin yang saat ini banyak menyibukkan diri dengan mempelajari fitur-fitur terbaru *marketplace* untuk menunjang penambahan volume penjualan.”¹²¹

Upaya tersebut untuk menunjukkan keseriusan Aida Branded Matahari Store Kediri mengikuti perkembangan zaman. Sebagai upaya memudahkan konsumen berbelanja dan meningkatkan performa Aida Branded Matahari Store Kediri sebagai salah satu usaha mode tren *fashion*.

- b) Pengaturan pada sistem foto produk dengan memberi *watermark*

¹²¹ Wawancara dengan Novi (*admin di Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 14 Mei 2022

Foto produk merupakan salah satu alat utama untuk memberikan pemahaman kepada konsumen terkait dengan detail produk yang sesuai. Representasi foto produk dapat menarik minat pembeli untuk melakukan proses transaksi. Hal ini sebagaimana dengan wawancara berikut.

“ketika foto produk diupayakan secara unik sehingga *watermark* sangat diperlukan untuk memberikan identitas pada produk.”¹²²

Pemaparan terkait dengan beberapa solusi tersebut sangat berhubungan dengan cara untuk mengatasi kendala atau permasalahan yang dialami oleh Aida Branded Matahari Store Kediri. Penuturan konsumen sendiri pernah merasakan ditipu oleh suatu *online shop* yang menggunakan gambar atau foto dari *online shop* lain. Hal ini sebagaimana penuturan konsumen dalam sesi wawancara.

“Ketika saya membeli di *facebook* itu pernah ditipu oleh salah satu *online shop* karena barang yang datang tidak sesuai dengan barang yang di foto. Hal ini menjadi pelajaran bagi saya untuk memperhatikan *watermark* dan kualitas gambar yang di posting.”¹²³

¹²² Wawancara dengan Sedy (*admin Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 14 Mei 2022

¹²³ Wawancara dengan Deni (*konsumen di Aida Branded Matahari Store Kediri*), Pada 09 Mei 2022