# BAB IV

# HASIL PENELITIAN

## A. Paparan Data Penelitian

Penelitian ini dilakukan ditoko baju Style Fashion Tulungagung, yang mana toko baju Style Fashion Tulungagung ini terletak dijalan Pangeran Antasari No. 7 Kenayan Kec. Tulungagung Kab. Tulungagung. Adapun yang diteliti oleh peneliti adalah terkait dengan strategi pemasaran yang dilakukan toko baju Style Fashion dengan menggunakan media sosial instagram, dan bagaimana penerapan strategi pemasaran tersebut ditinjau dari ekonomi islam, serta terkait dengan langkah yang dilakukan oleh toko baju Style Fashion dalam meningkatkan kepercayaan konsumen. Alasan peneliti memilih toko baju Style Fashion ini dikarenakan toko baju Style Fashion merupakan salah satu toko baju di Tulungagung yang banyak pengunjungnya walaupun terletak dipinggiran kota, dan dalam pemasarannya toko baju Style Fashion ini salah satunya menggunakan media sosial instagram. Selain itu toko baju Style Fashion juga menjual berbagai macam produk baju mulai dari baju muslim, anak-anak, perempuan, dan laki-laki yang menjadi trend saat ini. Oleh karena itu, untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang objek penelitian ini, peneliti akan mendeskripsikan secara singkat latar objek penelitian yaitu toko baju Style Fashion Tulungagung.

## 1. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Sejarah Toko baju Style Fashion Tulungagung

Sejarah berdirinya toko baju Style Tulungagung berawal dari hobi atau kesenangan Ibu Iin Indarti dengan Fashion. Setelah Ibu Iin Indarti menikah dengan Bapak Hengki dan hidup bersama , mereka bingung untuk membuka usaha apa yang memberikan keuntungan yang tinggi dan sesuai dengan keahlian yang dimiliki, maka terpikirkan untuk membuat usaha jual beli baju yang memang menjadi keahlian dali Ibu Iin Indarti. Usaha ini dilakukan mulai tahun 2010 . Pada awalnya usaha ini hanya sebatas jual beli online melalui jejaring sosial Facebook. Usaha ini dilakukan sendiri oleh Ibu Iin Indarti.

Pada tahun 2013 akhirnya Bapak Hengki dan Ibu Iin Indarti membangun sebuah toko baju yang terletak dijalan Pangeran Antarsari No. 7 Kabupaten Tulungagung. Toko tersebut diberi nama Style Fashion. Toko baju ini menawarkan berbagai macam kebutuhan Fashion seperti baju, aksesoris seperi jam manik-manik dan lainnya. Selain itu toko Style ini juga menawarkan produk tas dan sepatu yang menjadi kebutuhan fashion saat ini.

Toko Style milik Bapak Hengki ini dikelola sendiri oleh istri Bapak Hengki yaitu Ibu Iin Indarti dan dibantu oleh adik Ibu Iin Indarti. Pada awalnya toko ini hanya memiliki karyawan

sebanyak 5 orang, dikarenakan toko ini semakin ramai Ibu Iin Indarti menambah karyawan sebanyak 8 orang. Sehingga total karyawan toko Style Fashion sebanyak 13 orang dan akan bertambah pada bulan puasa dengan hanya kontrak sampai menjelang leabaran saja.

b. Tempat /lokasi toko Baju Style Fashion

Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu kota di Propinsi Jawa Timur. Kabupaten Tulungagung terletak pada posisi 111,43' sampai dengan 112 07' Bujur Timur dan 7 5' sampai dengan 8 18' lintang selatan.[1] Batas wilayah di sebelah utara berbatasan dengan kabupaten Kediri tepatnya dengan kecamatan kras. Di sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Blitar. Di sebelah selatan berbatasan dengan Samudra Hindia dan sebelah barat berbatasan dengan kabupaten Trenggalek. Luas wilayah Tulungagung mencapai 1.150,41 km dan terbagi menjadi 19 kecamatan dan 271 desa atau kelurahan.

Sebagai salah satu kota yang berada di Propinsi Jawa Timur, Kota Tulungagung merupakan kota yang memiliki kemajuan dalam hal industri. Cukup banyak industri yang berada di Kabupaten Tulungagung. Pusat-pusat Industri baik besar maupun kecil banyak tersebar di Kabupaten Tulungagung. Jenis Industri

[1] Kabupaten Tulungagung dalam angka, (Tulungagung, Badan Pusat Statistik Kabupaten Tulungagung, 2004) hal. 3

yang ada beraneka ragam, mulai dari Idustri Kecil (pengrajin anyaman, bordir, konveksi, makanan kecil) sampai Industri Besar (Pabrik Kertas, Tambang Marmer, Tambang Pasir Besi, dll) semuanya ada.

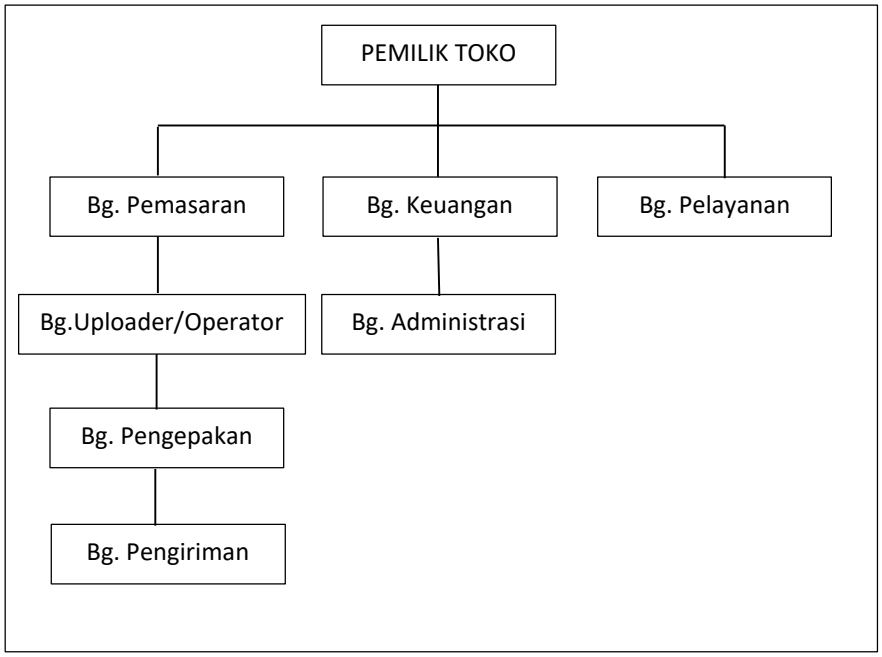
Salah satu industri yang mengalami kemajuan adalah industri konveksi. Cukup banyak industri konveksi yang berdiri di Kabupaten Tulungagung. Seperti halnya di Kecamatan Kauman, Kecamatan Kedungwaru, Kecamatan Tulungagung dan di wilayah lain yang terdapat di Kabupaten Tulungagung. Dengan banyaknya industri yang berdiri, maka pengusaha konveksi yang berada di Kabupaten Tulungagung harus senantiasa bekerja lebih giat agar tetap bisa bertahan di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat.

Dengan banyaknya industri konveksi mengakibatkan pada menjamurnya toko baju. Banyak toko baju yang berjejeran disepangjang jalan-jalan diTulungagung seperti Toko baju Style Fashion yang bertempat di jalan Pangeran Antari No. 7 Kenayan, Kecamatan Tulungagung Kab. Tulungagung. Dengan banyaknya toko baju yang bermunculan mengakibatkan semakin ketatnya persaingan. Sehingga membutuhkan strategi pemasaran yang baik. Seperti yang dilakukan toko Style Fashion yang melakukan pemasaran salah satunya menggunakan instagram.

c. Struktur organisasi

Struktur organisasi perusahaan merupakan kerangka yang menunjukan segenap tugas untuk mencapai tujuan organisasi, struktur organisasi ini sangat penting untuk pengembangan perusahaan pada masa-masa yang akan datang. Maka struktur organisasi yang mencerminkan *job description* yang bagus akan mengantarkan perusahaan pada perkembangan yang baik. Di bawah ini penulis kemukakan struktur organisasi tersebut yang diberlakukan sejak awal berdirinya sampai sekarang.

STRUKTUR ORGANISASI TOKO BAJU STYLE TULUNGAGUNG




Sumber: Toko Baju Style Fashion Tulungagung

Berdasarkan dokumentasi perusahaan yang penulis peroleh dari pemilik toko Style Fashion, tugas-tugas bagian diuraikan sebagai berikut:

1) Pemilik Toko
   a) Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan ditoko baik ke dalam maupun keluar.
   b) Menetapkan secara umum rencana kerja masing-masing.
   c) Mengkoordinir dan mengawasi semua pembiayaan maupun keuntungan toko.
   d) Mengkoordinir dan mengawasi semua bagian yang ada di toko.
   e) Menentukan kebijakan yang ada di toko dan membuat keputusan yang dianggap perlu.
   f) Bertanggung jawab atas kelancaran dan kelangsungan hidup toko.
2) Bg. Pemasaran
   a) Mengadakan persiapan, pelaksanaan, dan pengawasan tehadapat proses pemasaran.
   b) Bertanggung jawab atas kelancaran pemasaran.
   c) Bertanggungjawab atas hasil serta penggunaan dana promosi
3) Bagian oemasaran membahahi:
   a) Bg. Upoader/Operator

Bagian Uploader atau operator ini berfungsi sebagai pengupload foto atau vidio produk yang akan dipromosikan, serta merespon pelanggan yang melakukan order via online.

b) Bg. Pengepakan

Bagian pengepakan ini berfungsi sebagai pengepak produk yang telah dipesan oleh pelanggan yang nantinya akan dikirim kepelanggan.

c) Bg. Pengiriman

Bagian pengiriman ini bertanggung jawab atas pengiriman produk yang telah dipesan oleh pelanggan. Serta bertugas untuk mengirim produk ke jasa pengiriman seperti JNE dan J&T hingga sampai kepelanggan.

4) Bagian Keuangan

a) Mengawasi, mengelola dan mengendalikan keuangan perusahaan agar dapat sesuai dengan yang digariskan pimpinan perusahaan.

b) Mengolah data keuangan perusahaan, agar pada akhir tahun bisa dijadikan laporan keuangan perusahaan.

c) Membuat laporan keuangan perusahaan pada setiap periode tertentu.

Pada bagian keuangan terdapat bagian administrasi yang bertugas mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran

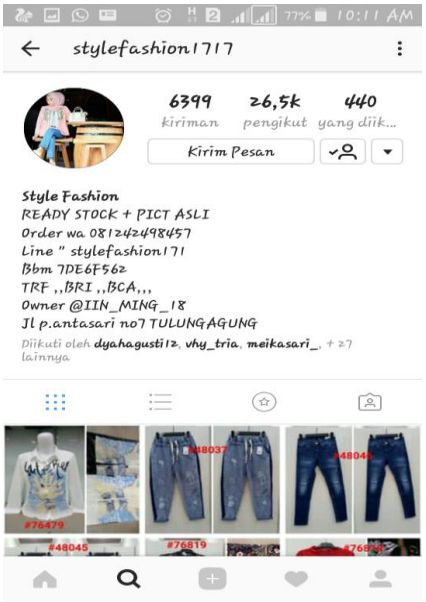
perusahaan, serta memeriksa kegiatan perusahaan saat terjadi pesanan sampai produk dikirim.[2]

d. Akun dan Konten Style Fashion Tulungagung di Instagram

Dalam melakukan promosi melaui media sosial instagram, Style Fashion menggunakan akun *Stylefashion1717*. Dengan menggunakan akun ini Style Fashion memosting foto atau vidio produk yang ditawarkan ke pelanggan.

Gambar 1.1

Akun instagram Style Fashion Tulungagung




Jumlah *Follower* atau pengikut dari akun *Stylefashion1717* ini mencapai 26,6K atau 26.600 *follower*, dengan jumlah kiriman atau postingan sebanyak 6.399 postingan. Didalam instagram ini

[2] Sumber pemilik toko baju Style Fashion.

Style Fashion juga menyertakan alamat toko, nomor wa, line, dan pin BBm untuk pelanggan yang ingin bertanya-tanya atau memesan salah satu prduk yang diposting di instagram. Didalam akun instagram ini terdapat konten-konten yang berhubungan dengan produk yang dijual diantaranya, tertera dibawah ini:

Gambar 1.2

Konten Style Fashion Tulungagung

Dalam memosting produk Style Fashion menggunakan kode sebagai identitas produk yang akan memudahkan bagi pelanggan untuk menanyakan atau memesan produk tersebut. Seperti yang terdapat pada gambar diatas yang menunjukan bahwa Style Fashion Menggunakan kode #47610 sebagai identitas produk kaos yang bertuliskan *Supreme*. Selain itu Style juga memnggunakan testimoni produk dari pelanggan yang telah

membeli baju di Style Fashion Tulungagung, seperti gambar dibawah ini,

Gambar 1.3

Konten Style Fashion Di Instagram

Dari gambar diatas dapat dilihat bahwa akun @vinawahyu mengirimkan postingan dengan memakai produk dia beli melalui Style Fashion. Dari pihak Style Fashion meminta foto bagi pelanggan yang mau memberikan testimoni produk yang telah mereka beli dan diposting diakun milik Style Fashion sendiri.

## B. Temuan Peneliti

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian:

### 1. Strategi Pemasaran Toko Baju Style Fashion Tulungagung Menggunakan Media Sosial Instagram

Toko Style Fashion Tulungagung ini merupakan salah satu toko baju yang ada di jalan Pangeran Antasari kecamatan Tulungagung kabupaten Tulungagung. Walaupun Toko baju Style ini terletak dipinggiran kota akan tetapi toko baju ini terbilang maju dan pesat dalam perkembangannya. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya karyawan serta konsumen yang berkunjung ditoko.

Salah satu hal yang menyebabkan meningkatkan pengunjung di Style Fashion adalah dengan strategi pemasaran yang baik. Strategi pemasaran yang baik akan mendorong pada peningkatan konsumen. Salah satu strategi pemasaran yang harus diterapkan dengan baik adalah strategi promosi. Promosi digunakan untuk mempengaruhi pandangan pelanggan terhadap suatu produk. Apabila dalam melakukan promosi dapat dilakukan secara maksimal maka akan berdampak baik pada penjualan.

Dalam melakukan pemasaran toko Style Fashion menggunakan media sosial instagram. Media sosial instagram merupakan sebuah aplikasi berbagi foto yang memungkinkan pengguna mengambil foto, menerapkan filter digital, dan membagikan ke

berbagai media sosial online lainnya. Toko Style Fashion memanfaatkan instagram sebagai media pemasaran dikarenakan kemudahan yang diberikan serta beberapa fitu yang membantu toko Style Fashion dalam melakukan pemasaran. Selain itu instagram juga memberikan beberapa fasilitas yang dapat terhubung secara langsung dengan pelanggan, atau sering disebut dengan siaran langsung. Sebagaimana yang terangkan oleh pemilik toko Style Fashion sebagai berikut:

> *"saya memasarkan produk menggunakan instagram karena kecintaan saya dengan sosial media. Karena saya ditoko juga tidak terlalu sibuk karena memang pekerjaan ditoko sudah dihendel oleh karyawan sehingga saya sangat sering melihat serta menggunakan sosial media kususnya instagram, saya melihat ada peluang yang besar untuk saya dalam memasarkan produk yang saya jual. Selain itu, didalam instagram sangat mudah untuk digunakandan atau diakses. Selain itu didalam instagram juga terdapat beberapa fitur yang sangat membantu. Seperti mengunggah foto vidio sehingga saya sangat mudah untuk memamerkan produk ditoko. Selain itu di dalam instagram terdapat hastag yang memudahkan bagi konsumen untuk mencari toko Style ini. Kami selalu menggunakan hastag yang sama, karena hastag yang kami cantumkan hanya copy paste dari pengaploadan sebelumnya. Dengan hastag ini konsumen dengan mudah melihat akun kami karena akan terhubung secara langsung, contoh hastag yang sering saya cantumkan adalah #stylyfashion, #belanjaonline, #importbangkok dll. "*[3]

Dengan fitur yang disediakan instagram seperti upload foto dan vidio serta fitur-fitur lainnya memberikan suatu keuntungan bagi toko Style Fashion Tulungagung dalam memasarkan produknya. Dengan

[3] Hasil wawancara dengan Ibu Iin Indarti, pemilik toko Style Fashion Tulungagung, tgl 10 maret 2018 pukul 19.55 WIB.

beberapa fitur ini toko Style diberikan kemudahan dalam mempromosikan produk sehingga dapat meningkatkan omset dari toko Style Fashion ini. Oleh karena itu, pemasaran melalui media sosial instagram lebih efektif dari pada menggunakan media lain. Selain itu dengan pengguna instagram yang rata-rata kaula muda memberikan keuntungan tersendiri bagi Pelaku bisnis. Dikarenakan, kaula muda masih gencar-gencarnya atau masih senang-senangnya untuk mengekspresikan diri. Salah satu cara yang dilakukan untuk mengekspresiakan diri dengan Fashion atau penampilan. Sebagai mana yang diterangkan oleh pemilik toko Style sebagai berikut:

> *"Pemasaran menggunakan instagram ini saya kira sangat efektif, karena toko saya yang terletak bukan di pusat kota atau tepatnya dipinggiran kota serta usia toko yang masih terbilang baru membuat penghasilan yang didapatkan biasa saja boleh dikatakan kurang memuaskan. Sebelum saya menggunakan instagram saya mempromosikan produk Style melalui radio serta iklan-iklan dimajalah dan hasilnya juga sama masih kurang memuaskan. Setelah saya menggunakan instagram saya merasakan banyak perubahan, toko saya semakin populer dikalangan masyarakat kususnya anak muda. Dan banyak dari mereka mengorder baju via online dari pada mereka langsung datang ke toko. Dan omset yang saya dapatkan belipat-lipat terutama menjelang event-event seperti lebaran dan tahun baru".*[4]

Penggunakan instagram sangat mudah terutama dalam pengaksesan. Terbukti dengan banyaknya pengguna instagram dimasa sekarang. Dengan kemudahan yang diberikan oleh instagram dalam pengaksesan membuat banyak masyarakat yang menggunakan aplikasi

[4] *Ibid,*

instagram ini. Semua orang dapat mengaksesnya dengan sangat mudah mulai dari anak kecil, orang dewasa, laki-laki, perempuan. Selain itu instagram juga dapat menghubungkan orang diberbagai daerah. Hal ini tebukyi dengan luasnya jangkauan dari instagram . Sebagaimana penjelasan dari pemilik toko Style Tulunggung sebagai berikut:

> *"jangkauan dari promosi dengan instagram ini saya kira sangat luas, karena kami bisa kirim barang sampai keluar jawa seperti kalimantan dan sumatra. Bahkan pernah ada yang order dari luar negeri seperti malaysia dan brunei. Hal ini berbanding terbalik dengan promosi yang saya lakukan menggunakan media lain seperti radio. Hasil yang saya dapatkan dengan promosi menggunakan instagram ini berlipat ganda. Akan tetapi pengorderan ini terkendala ongkir yang sangat tinggi sehingga kami belum sampai kirim keluar negeri. Kecuali apabila ada pengorderan dengan jumlah banyak sehingga tidak terbebani ongkir yang sangat tinggi. Salain itu, proses keluarnya barang keluar negeri juga sangat ribet sehingga saya berpikir ulang untuk mengirim barang keluar negeri. Sebenarnya pengiriman didalam negeripun juga terbebani oleh ongkir yang tinggi, akan tetapi tidak setinggi ke luar negeri. Kasihan pelanggan mas kalau terbebani ongkir yang tinggi. Karena semua beban ongkir ditanggung oleh pelanggan.".*[5]

Prinsip Syariah menrupakan kunci keperhasilah manusia untuk memaksimalkan kehidupan dunia untuk bekal menuju akhirat. Dengan menggunakan prinsip syariah seseorang tidak akan terjerumus kedalam hal-hal yang negatif. Dalam melakukan kegiatan ekonomi juga harus dilandasi oleh prinsip syariah, sehingga dalam setiap kegiatan ekonomi akan sesuai dengan apa yang diperintahkan Allah SWT dan

[5] *Ibid,*

Rasulnya. Sehingga dalam melakukan kegiatan ekonomi selain kita mendapatkan hasil untuk kebutuhan dunia juga menapatkan hasil untuk kebutuhan akhirat.

Dalam melakukan pemasaran juga dibutuhkan prinsip-prinsip syariah agar dalam malakukan pemasaran mendapat berkah. Dikarenakan prinsip syariah merupakan hukum yang sangat adil dan sempurnya serta sangat mengutamakan moral dan etika dalam setiap transaksi. Hal ini juga menajdi dasar bagi toko Style dalam melakukan kegiatan promosi yang selalu mengutamakan prinsip-prinsip syariah. Sesuai dengan penjelasan pemilik Toko Style Fashion sebagai berikut:

> *"kami dalam melakukan pemasaran selalu mengedepankan syariah islam terutama pada moral dan etika dalam melakukan kegiatan pemasaran. Kami tahu bahwa setiap apa yang dilakukan akan dipertanggung jawabkan diakhirat nanti. Sehingga kami sangat berhati-hati dalam melakukan kegiatan pemasaran. Menurut kami moral dan etika yang baik akan menghasilkan hasil yang baik pula. Apabila kita dalam melakukan pemasaran dengan basis moral dan etika yang baik maka respon dari pelanggan akan baik pula, sehingga moral dan etika yang baik merunut saya sangat penting untuk diterapakn. Dalam pelayanan kami tidak membedakan antara agama satu dengan lainnya kami layani dengan senang hati. Sehingga tidak ada diskriminasi antara pelanggan satu dengan lainnya. Kami juga tidak menbedakan pelanggan itu dari penampilan, semua pelanggan yang datang ketoko kami, kami upayakan untuk melayani dengan baik. Sehingga akan pelanggan akan nyaman dan tidak kapok untuk kembali belanja ditoko kami".*[6]

Dengan melakukan pemasaran yang berpegang teguh dengan prinsip syariah diharapkan dapat memberikan dampak yang baik bagi

[6] *Ibid,*

toko Style. Selain itu dalam melakukan pemasaran toko Style selalu berlaku jujur dan tanpa adanya diskriminasi bagi toko lain yang menjadi pesaing. Sikap jujur akan menambah kepercayaan konsumen, hal ini terbukti dengan banyaknya pelanggan yang datang ke Toko Style ataupun dengan melakukan order via online. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari pemilik Toko Styile sebagai berikut:

> *"dalam melakukan promosi kami selalu berprilaku jujus yaitu dengan menginformasikan kepada pelanggan sesuai dengan apa yang ada ditoko. Selain itu kami juga berprilaku adil kepada setiap pelanggan yang order dari instagram maupun langsung datang toko. Dan kami sangat menutamakan pelayanan kami pada pelanggan. Selain itu dalam melakukan promosi kami juga tidak pernah menyinggung atau menjelek-jelekkan toko lain, karena kami mempunya keunggulan tersendiri dibandingkan toko lain. Kami juga selalu berupaya untuk tepat waktu dalam mengirim barang sesuai dengan kesepakatan. Kalaupun ada mlesetnya waktu atau ada keterlambatan dalam pengiriman kami langsung menghubungi pelanggan. Dalam melakukan promosi kami juga tidak pernah menggunakan kata-kata yang memprofokatif ataupun dengan menggunakan kata yang menyinggung orang lain. Karena menurut kami hal ini tidak berguna, malah akan melunturkan kepercayaan pelanggan karena bisa saja pelanggan akan ilfil dengan perkataan yang memprofokatif tersebut.".*[7]

Dalam melakukan pemasaran melalui instagram tidak bisa malakukan order langsung pada instagram. Dikarenakan fungsi instagram yang hanya sebatas untuk mengupload foto ataupun vidio. Dengan fitur komen yang terdapat di instagram sebenarnya dapat untuk melakukan order, akan tetapi dengan banyaknya follower dan komen

[7] *Ibid,*

yang masuk menjadikan pengorderan tersebut akan tertindih dengan komen yang baru masuk. Sehingga hal ini kurang efektif. Sehingga membutuhkan Aplikasi tambahan untuk menunjang peresponan konsumen secara cepat dan tepat. Seperti penjelasan dari pemilik toko Style Fashion sebagai berikut:

> *"sebenarnya kami menerima pesanan melalui instagram. Akan tetapi itu kurang efektif, karena saking banyaknya orang yang ngelike, follow, dan komen tentang produk. Sehingga semua komen akan tertindih dengan komen yang baru masuk. Mau sebanyak apa mereka komen kalau sudah tertindih ya kami tidak bisa menbaca komen tersebut. Dan akhirnya banyak para pelanggan yang mengeluh karena kurangnya respon dari kami. Dari itu kami mulai menggunakan aplikasi lain untuk merespon permintaan pelanggan, yaitu whatsap, BBM, dan line. Dengan aplikasi itu kami bisa membedakan mana serius untuk order ataupun hanya iseng tanya-tanya. Selain itu dengan aplikasi ini kami bisa merespon pelanggan tanpa ada yang terlewatkan karena tidak akan tertindih dengan pelanggan lainya. Kami juga bisa merespon pelanggan dengan cepat dengan bantuan aplikasi ini, walaupun kami juga punya waktu yang memang tidak bisa merespon pelanggan seperti pada jam istirahat, yaitu antara jam 12.00 WIB sampai jam 13.00 WIB. Selain itu kami juga tidak dapat merespon pelanggan di luar jam kerja. Toko kami buka jam 09:00 WIB sampai jam 22:00 WIB. Dengan respon kami yang cepat ini kami harapkan dapat menumbuhkan hubungan yang baik dengan konsumen, sehingga mereka tidak akan bosan untuk mengorder ditoko kami"*

Fitur-fitur yang terdapat di Instagram dimanfaatkan oleh toko Style untuk mengingkatkan kepercayaan konsumen. Terutama fitur foto dan vidio. Dengan fitur tersebut penganggan dapat melihat postingan dari Style dengan hanya melihat akun Style Fashion 1717. Dengan penggunaan foto yang real diharapkan akan menumbuhkan

kepercayaan dari konsumen. Seperti penjelasan dari pemilik toko Style sebagai beruikut:

> *"kami memaksimalkan fitur foto dan vidio ini dengan cara kami memoto atau mengambil vidio dengan produk yang memang ada didalam toko. Kami tidak pernah mengupload foto ataupun vidio yang bukan dari toko kami. Pada awalnya yang menjadi model itu saya sendiri dan adik saya. Akan tetapi karena saya baru lahiran dan sekarang lebih repot untuk mengurus anak, maka saya menggunakan patung sebagai model. Akan tetapi produk yang ditoko memang ada ditoko. Sekarangkan banyak penjual yang mempromosikan produk itu dengan gambar yang download di Google, seperti model-model Korea ataupun gambar-gambar lainnya. Sehingga terkadang apa yang dilihat oleh pelanggan itu dengan kenyataan produk yang mereka dapat tidak sama. Oleh karena itu, saya lebih memilih utnuk memakainya sendiri lalu saya foto dan kemudian saya upload di akun instgram kami. Sehingga, pelanggan akan lebih tau bagaimana produk itu kalau sudah dipakai. Dan sementara ini dengan cara yang kami lakukan itu tidak ada komplen dari pelanggan terhadap produk kami. Dengan cara ini kami berharap konsumen atau pelanggan akan lebih tertarik sekaligus lebih percaya dengan palayanan kami.*

Dengan kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan kepada toko Style maka harus ditunjang dengan pemberian informasi yang baik. Informasi yang baik akan memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk memahami informasi tersebut. Informasi ini sangat penting untuk pelanggan karena dengan informasi ini pelanggan dapat mengetahui *spesifikasi* atau keadaan dari produk yang dijual oleh Style. Seperti yang dijelaskan oleh Pemimpin toko Style sebagai berikut:

> *"kami memberikan informasi yang berkaitan dengan produk secara jelas, seperti ukuran baju, warna yang tersedia dan jenis bahan dari produk tersebut. Karena didalam instagram sendiri memang diberikan wadah atau tempat untuk menjelaskan informasi produk tersebut. Memang kalau untuk*

*harga kami tidak cantumkan karena pertimbangan banyak konsumen itu tidak serius untuk order dan akibatnya ada konsumen lain yang menginginkan produk itu tidak saya kasih karena saya sisihkan untuk konsumen yang bertanya dan akhirnya malah tidak jadi beli. Oleh karena itu, untuk harga kami lebih menginformasikan kepada konsumen yang bertanya melalui whatsap, BBM dan LINE. Semua informasi yang dibutuhkan oleh konsumen yang berkaitan dengan produk akan kami jelaskan seara rinci dialam aplikasi tersebut. Dan untuk informasi-informasi yang tidak ada didalam instagram juga dapat ditanyakan melalui whatsap, BBM, dan LINE. Karena walaupun di Instagram itu sudah difasilitasia akan tetapi terdapat batasan dalam penulisan. Sehingga indformasinya juga tidak terlalu lengkap sehingga kami membutuhkan aplikasi lain untuk berkomunikasi dengan konsumen".*[8]

**2. Hasil Penjualan**

Dengan seiring berjalannya waktu dalam melakukan promosi dan pemasaran. Ditemukan hasil penjualan dari melakukan promosi di instagram. Berikut laporan penjualan toko Style Fashion setiap bulan dari tahun 2016 sampai tahun 2017.

[8] *Ibid,*

**Tabel 1.1**

**Penjualan Produk Toko Style Fashion Tulungagung Tahun 2016**

*Sumber : Toko Style Fashion Tulungagung*

| No | Bulan | Jumlah Produk Yang Dijual | Total Penjualan Tunai |
|---|---|---|---|
| 1 | Januari | 90 | 3.510.250,00 |
| 2 | Februari | 73 | 2.800.000,00 |
| 3 | Maret | 86 | 3.120.000,00 |
| 4 | April | 125 | 3.400.000,00 |
| 5 | Mei | 120 | 3.170.000,00 |
| 6 | Juni | 111 | 2.910.500,00 |
| 7 | Juli | 132 | 3.725.250,00 |
| 8 | Agustus | 130 | 3.675.000,00 |
| 9 | September | 146 | 3.800.000,00 |
| 10 | Oktober | 151 | 3.975.000,00 |
| 11 | November | 202 | 4.125.000,00 |
| 12 | Desember | 200 | 4.025.000,00 |
| Jumlah | | 1566 | 42.236.000,00 |

Dari pemaparan data diatas dapat diketahui bahwa hasil penjualan toko Style Fashion Tulungagung pada tahun 2016 mengalami naik turun dengan jumlah penjualan keseluruhan sebanyak 1566 baju dengan penghasilan sebesar Rp. 42. 236.000,00 . Penjualan produk yang baling besar terjadi pada bulan November dengan Penjualan produk sebanyak 202 baju dengan jumlah penghasilan sebesar Rp. 4.125.000,00. Dan yang paling

sedikit terjadi pada bulan Februari dengan penjualan 73 baju dengan penghasil sebesar Rp. 2.800.000,00.

**Tabel 1.2**

**Hasil Penjualan Toko Style Fashion Tulungagung Tahun 2017**

| No | Bulan | Jumlah Produk Yang Dijual | Total Penjualan Tunai |
|---|---|---|---|
| 1 | Januari | 130 | 3.560.000,00 |
| 2 | Februari | 141 | 3.591.000,00 |
| 3 | Maret | 140 | 3.550.000,00 |
| 4 | April | 139 | 3.345.000,00 |
| 5 | Mei | 168 | 3.750.000,00 |
| 6 | Juni | 170 | 3.800.000,00 |
| 7 | Juli | 210 | 4.210.000,00 |
| 8 | Agustus | 197 | 4.010.000,00 |
| 9 | September | 210 | 4.130.000,00 |
| 10 | Oktober | 221 | 4.400.000,00 |
| 11 | November | 131 | 4.025.000,00 |
| 12 | Desember | 250 | 4.600.000,00 |
| Jumlah | | 2107 | 46.971.000,00 |

*Sumber: Toko Style Fashion Tulungagung*

Dari pemaparan Tabel diatas dapat diketahui bahwa penjualan Toko Style Fashion mengalami peningkatan pada tahun 2017, yaitu sebesar 2107

buah baju dengan penghasilan Rp. 46.971.000,00. Dengan penjualan terbesar pada bulan Desember dengan jumlah penjualan baju sebesar 250 buah dengan penghasilan sebanyak Rp. 4.600.000,00. Dan penjualan paling sedikit pada bulan januari dengan jumlah penjualan baju sebanyak 130 buah, dengan penghasilan sebesar Rp. 3.560.000,00.

## C. Analisis Data

### 1. Strategi Pemasaran Toko Baju Style Fashion Melalui Media Sosial Instagram

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Toko Style Fashion Tulungagung ini merupakan salah satu toko baju yang ada di jalan Pangeran Antasari kecamatan Tulungagung kabupaten Tulungagung. Walaupun Toko baju Style ini terletak dipinggiran kota akan tetapi toko baju ini terbilang maju dan pesat dalam perkembangannya. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya karyawan serta konsumen yang berkunjung ditoko.

Toko Style ini menggunakan instagram sebagai media untuk memasarakan atau mempromosikan produk yang mereka jual dengan alasan kemudahan dan fitur ambil foto serta vidio yang terdpat di aplikasi instagram. Selain itu mereka juga dapat melakukan siaran langsung secara cepat, sehingga akan menumbuhkan kepercayaan dari pelanggan. Terbukti dengan pernyataan Ibu Iin Indarti selaku pemilik Toko Style yang menayakan bahwa toko Style dapat memamerkan

produknya dengan pada instagram. Karena didalam instagram terdapat fitur ambil foto dan vidio. Selain itu di instagram juga memberikan fitur-fitur tambahan yang akan memudahkan bagi konsumen untuk mencari toko Style salah satunya dengan fitur hastag.

Hastag ini sangat berguna bagi konsumen untuk melacak suatu toko ataupun situs yang mereka tidak ketahui akun ataupun profilnya. Dengan mengupload foto atau vidio di instagram diharapkan pelanggan dapat mengetahui produk serta membeli produk yang kami jual.

Dengan kemudahan yang diberkan oleh instagram akan berdampak pada penambahan omset penjual pada toko baju Style. Hal ini terbukti dengan bertambahnya konsumen untuk membeli baju ditoko Style. Dengan letak toko yang tidak terlalu strategis yaitu dipinggiran kota mengakibatkan toko Style tidak terlalu populer daikalangan masyarakat. Akan tetapi dengan mempromosikan melalui instagram toko Style menjadi populer. Sehingga apat menambah omset penjualan toko baju Style.

Dalam pemakaian instagram dapat diakses oleh semua kalangan baik anak kecil, orang dewasa bahkan dari berbagai daerah dapat mengakses instagram. Sehingga jangkauan yang dari penggunaan instagram ini sangatlah luas. Terbukti dari pelanggan yang mengorder ditoko Style begitu banyak. Sebelum toko Style memasarkan produk melalui instagram peminat dari toko ini sangat sedikit bisa dibilang tidak terlalu memuaskan. Akan tetapi setelah penggunaan instagram

peminat dari toko Style ini datang dari berbagai darerah. Terbukti dari adanya pengorderan yang sampai ke Sumatra dan kalimantan.

Bahkan ada salah satu pelanggan itu dari luar Negeri yaitu dari Malaysia dan Brunei. Walaupun masih terbebani dengan ongkos kirim yang sangat tinggi. Dari pernyataan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa jangkauan dari instagram ini sangat luas yang berdampak pada populernya toko baju Style.

Dalam melakukan pemasaran toko baju Style menggunakan prinsip-prinsip Syariah. Terbukti dengan pernyataan Ibu Iin Indarti selaku pemilim toko Style Fashion yang menyatakan bahwa dalam melakukan pemasaran Toko Style selalu mengedepankan prinsip syariah. Karena mereka tau bahwa akan ada pertanggungjawaban pada setiap kegiatan pemasaran yang mereka lakukan diakhirat nanti.

Toko baju Style selalu berhati-hati saat melakukan pemasaran terutama pda hal motal dan etika. Karena moral dan etika ini merupakan kunci untuk kesuksesan dalam kegiatan bisnis islam. Dalam melakukan promosi pun toko Style selalu mengedepankan syariah islam. Terbukti dengan penggunaan asas kejujuran serta keadilan didalam promosi tersebut. Toko style selalu berlaku jujur pada setiap informasi yang mereka buat pada promosi di Instagram. Mereka juga selalu berlaku adil pada setiap pelanggang yang mengorder melalui instagram ataupun langsung dang ketoko.

Dalam melakukan promosi toko Style juga tidak pernah menyinggung atau menjelek-jelekan toko lain yang menjadi pesaing. Karena menurut mereka setiap toko mempunyai kelebihan masing-masing. Mereka juga tidak pernah menggunakan kata-kata yang memprofokatif pada setiap promosi yang dilakukan diinstagram.

Dalam meningkatkan kepercayaan toko Style menggunakan berbagai cara diantaranya dengan merespon pelanggan dengan baik. Peresponan yang baik sangat diperlukan karena pelanggan akan lebih senang dan percaya apabila toko melakukan peresponan dengan cepat dan jelas. Terbukti dengan peresponan pelanggan yang dilakukan toko Style secara cepat atau sering dibilang *fast respont*. Walaupun dalam melakukan pereponan toko Style menggunakan aplikasi tanbahan yaitu whatsap, BBM dan Line.

Toko Style menggunakan aplikasi tersebut dengan alasan bahwa didalam peresponan mengguanakan instagram terdapat beberapa kekurangan. Diantaranya dengan sangat banyaknya like follower dan komen sehingga banyak dari komen pelanggan yang tidak terbaca karena tertindih dengan komen yaang baru masuk. Sedangkan dengan menggunakan aplikasi tanbahan tersebut. Toko style dapat merespon pelanggan tanpa ada yang kelewatan. Dengan menggunakan aplikasi tambahan ini diharapkan toko Style dapat merespon pelanggan dengan cepat tanpa ada kekawatiran ada yang terlewatkan. Dan diharapkan kepuasan pelanggan akan bertambah.

Selain itu toko Style memaksimalkan fitur yang ada di Instagram untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan dengan cara mengupload foto atau vidio yang real ada didalam toko. Mereka memfoto produk yang memang benar-benar ada ditoko bahkan pemilik toko juga menjadi model sendiri. Dengan pemakaian produk dan penguploadan foto secara real diharapkan akan meningkatkan kepercayaan dari pelanggan. Debandingkan dengan penggunaan foto yang didownload dari Google. Toko Style juga tidak jarang mengupload vidio suasana serta review dari salah satu pelanggan tentang pembelian ditoko Style.

Dalam memaparkan informasi produk toko Style juga memaparkan secara rinci dan mudah difahami oleh pelanggan. Hal ini terbukti dengan pernyataan Ibu Iin Indarti yang menyatakan bahwa dalam menginformasikan produk kepada penggan kami upayakan untuk memaparkan informsi yang detail sehingga palanggan tidak merasa kebingungan pada waktu mau mengorder. Didalam instagram sendiri memberikan fasilitas tampat untuk memaparkan informasi produk. Walaupun ada bata jumlah pengetikan kata.

Akan tetapi toko Style mengantisipasi hal tersebut dengan menyediakan layanan bagi konsumen yang ingin menanyakan produk lebih jelas, yaitu menggunakan aplikasi whatsap, BBM dan Line. Didalam apliksi ini pelanggan dapat bertanya semua tentang produk dan akan direspon dengan cepat oleh Toko Style. Walaupun dalam

peresponan ada batasanya yaitu diluar jam isntirahat dan sewaktu toko masih buka.

**2. Hasil penjualan toko Style Fashion Tulungagung**

Berikut ini merupakan pemaparan data penjualan dari promosi dan pemasaran toko Style Fashion Tulungagung selama 2 tahun terakhir, yaitu tahun 2016 sampai tahun 2017.

**Tabel 1.3**

**Hasil penjualan Toko Style Fashion Tahun 2016-2017**

| No | Tahun | Jumlah Penjualan Produk | Total Penjualan Tunai |
|---|---|---|---|
| 1 | 2016 | 1566 | 42.236.000,00 |
| 2 | 2017 | 2107 | 46.971.000,00 |

*Sumber: Toko Style Fashion Tulungagung*

Dari pemaparan data diatas dapat diketahui bahwa hasil penjualan toko Style Fashion Tulungagung pada tahun 2016-2017 mengalami peningkatan sebesar Rp. 4.735.000,00 dengan jumlah peningkatan penjualan baju sebanyak 541 buah. Hasil penjualan toko Style Fashion Tulungagung akan menjadi bahan untuk evaluasi guna unutk meningkatkan hasil penjualan. Walaupun, pada setiap tahun mengalami penurunan dibeberapa bulan. Peningkatan ini merupakan cermin dari keberhasilan melakukan promosi atau pemasaran menggunakan media sosial instagram.