

Pemanfaatan Instagram untuk Media Pemasaran Produk Ulvisa Shop di Masa Pandemi COVID-19

Use of Instagram for Marketing of Ulvisa Shop Products during the COVID-19 Pandemic

Anisa Putri Amalia¹, Shelviana Aprilliani Nurjanah², Ully Purbandani³, Dhanar Intan
Surya Saputra⁴

Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri
Purwokerto^{1,2,3}

Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Amikom Purwokerto⁴

e-mail: anisapurbalingga7@gmail.com¹, shelviana2019@gmail.com²,
ullypurbandani9@gmail.com³, ghanarsaputra@amikompurwokerto.ac.id⁴

Abstrak

Pasar bisnis di Indonesia, segala bidang untuk saat ini sangat diuntungkan dengan hadirnya media sosial Instagram. Instagram adalah aplikasi yang memungkinkan penggunaannya untuk berbagi foto dan video. Instagram adalah media sosial yang dapat dimanfaatkan sebagai pemasaran di era digital dalam memperluas dan meningkatkan jangkauan konsumen. Instagram membuatnya mudah bagi para pengguna khususnya dalam hal ini adalah para pengguna Instagram yang menggunakan aplikasi ini untuk mempromosikan merek atau brand produk. Memanfaatkan media Instagram (www.instagram.com) sebagai sarana pemasaran produk di Masa Pandemi Covid-19 merupakan suatu peluang untuk membuka suatu usaha secara online, dimana dalam online shop tidak diperlukan adanya tatap muka dan kontak fisik antara penjual dan pembeli yang mana sesuai dengan anjuran pemerintah di masa Pandemi Covid-19 ini untuk tetap menerapkan physical distancing dan tetap dirumah saja. Seiring dengan perkembangan jaman, tentu akan memunculkan tren-tren baru dikalangan masyarakat pada masa sekarang. Terutama dalam hal fashion pada setiap individu. Salah satu online shop yang mengembangkan bisnisnya adalah Ulvisa Shop. Dimana Ulvisa Shop memasarkan produk berupa aksesoris wanita serta masker yang saat ini sudah menjadi kebutuhan utama untuk pencegahan penularan virus Covid-19..

Kata kunci: Instagram, Online Shop, Pandemi Covid-19

Abstract

The business market in Indonesia, for now, is benefiting greatly from the presence of Instagram social media. Instagram is an application that allows its use to share photos and videos. Instagram is a social media that can be used as marketing in the digital era to expand and increase consumer reach. Instagram makes it easy for users, especially in this case, Instagram users who use this application to promote brands or product brands. Utilizing Instagram media as a means of marketing products during the Covid-19 Pandemic is an opportunity to open an online business, where in the online shop there is no need for face-to-face contact and physical contact between sellers and buyers which is in accordance with the government's advice during the Covid-Pandemic. It is to keep applying physical distancing and stay at home. Along with the times, of course, new trends will emerge among the people today. Especially in terms of fashion for each individual. One of the online shops that is developing its business is Ulvisa Shop. Where Ulvisa Shop markets products in the form of women's accessories and masks, which are currently the main needs for preventing the transmission of the Covid-19 virus.

Keywords: *Instagram, Online Shop, Covid-19 Pandemic*

1. PENDAHULUAN

Pada tahun lalu tepatnya Desember 2019, kasus pneumonia yang pertama kali dilaporkan di daerah Wuhan, provinsi Hubei. Di Indonesia sendiri, Virus ini pertama kali diidentifikasi pada bulan Maret 2020 hingga saat ini sudah menginfeksi lebih dari 790 ribu orang sampai Januari 2021 berdasarkan data dari Kementerian Kesehatan.

Dilansir dari Wikipedia, Virus Corona atau sering disebut juga Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) merupakan virus menular yang bisa menyebabkan kematian jika sistem imun manusia lemah, ditengah pandemi yang ada di Indonesia sejak bulan maret 2020 lalu, menyebabkan banyak perekonomian yang terganggu, contohnya pedagang pasar, mall, perhotelan, restoran, wisata, pembangunan infrastruktur, wedding organizer, dll

Namun seiring dengan berjalannya waktu, masyarakat Indonesia mulai bangkit ditengah pandemi Covid-19 ini, sesuai dengan pemaparan menko Airlangga bahwa adanya peningkatan pada pemanfaatan teknologi digital yang tercermin dari peningkatan trafik sekitar 15-20%. Digitalisasi menuju industry 4.0 ini menjadi sebuah kebutuhan . Salah satu caranya yaitu dengan memaksimalkan digital marketing. Online Shop baru-baru ini mengalami kenaikan drastis ditengah pandemi, diakibatkan masyarakat Indonesia yang mengikuti aturan pemerintah untuk “dirumah aja” menjadikan masyarakat tidak bisa berpergian. Maka dari itu, Online shop merupakan langkah yang tepat untuk memenuhi kebutuhan primer dan sekunder [1].

Belanja Online atau disebut juga dengan E- Commerce merupakan sebuah proses perdagangan yang dilakukan melalui media internet dengan perantara situs online. Didalam E-Commerce terdapat berbagai media yang dapat digunakan untuk berbisnis seperti website. Pada bisnis E-Commerce memberikan banyak manfaat kepada pembeli karena tidak perlu lagi datang ke toko untuk membeli barang karena di E-Commerce memiliki referensi barang yang dijual dan lebih menarik. E-Commerce memberikan layanan yang mudah digunakan untuk para pembeli dengan memberikan keterangan secara detail mengenai produk yang kita jual seperti kualitas produk, harga barang, biaya pengiriman barang yang relatif murah. Perkembangan E-Commerce di Indonesia sangat pesat di Indonesia salah satunya mahasiswa yang sering menggunakan aktivitas media sosial untuk berbelanja di toko Online.

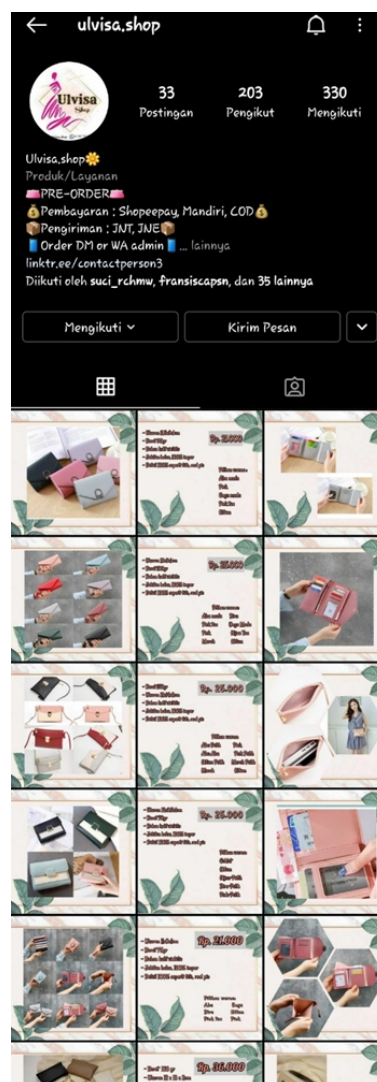
Menurut McGraw Hill Dictionary media sosial adalah sarana yang digunakan oleh orang-orang untuk berinteraksi satu sama lain dengan cara menciptakan, berbagi, serta bertukar informasi dan gagasan dalam sebuah jaringan dan komunitas virtual. Terdapat berbagai media sosial yang dapat dimanfaatkan baik untuk saling berkomunikasi, berinteraksi, mencari informasi, serta dapat juga untuk mengembangkan bakat dan menggali kekreativitasan diri [2].

Pada perkembangannya, komunikasi pemasaran saat ini tidak hanya dilakukan secara konvensional melainkan mulai merambah pada media digital. Para produsen dan pedagang kini telah memanfaatkan media baru seperti sosial media sebagai alternatif untuk melakukan pendekatan dan menarik perhatian kepada calon konsumen untuk menambah jangkauan pasar. Menurut Tuen, kehadiran Internet memberikan lingkungan virtual baru bagi praktik-praktik pemasaran. Kehadiran media sosial dalam pemasaran pada era digital saat menunjukan dua sisi, yakni sisi pengiklan atau pemasaran dan sisi pengguna media sosial. Dari sisi pemasaran dan pengiklan, media sosial mampu memberikan penawaran konten yang beragam [3].



Gambar 1. Pengguna internet di Indonesia tahun 2020

Salah satu online shop yang belum lama ini membuka bisnisnya di Instagram sejak 8 November 2020 dengan nama Ulvisa Shop, online shop ini bergerak dibidang fashion dengan fokus kepada aksesoris untuk wanita seperti dompet, tas, bulu mata, dan juga masker.



Gambar 2. Instagram Ulvisa Shop

Bisnis fashion merupakan salah satu bisnis yang sangat terdampak pandemi corona. Dimana kebanyakan masyarakat bergeser pada arah kesehatan serta fokus pada kebutuhan pangan. Maka dari itu pelaku usaha harus lebih berinovasi dalam memasarkan produknya. Salah satunya adalah memasarkan produk melalui media Instagram. Seperti yang kita tahu, Instagram

sangat populer karena penggunaanya yang begitu banyak. Kebanyakan dari pengguna tersebut, menghabiskan waktu rata-rata 28 menit sehari untuk menjelajahi app ini di tahun 2020. Dan sudah jadi hal yang lumrah, jika mayoritas pengguna Instagram mengikuti akun toko online atau brand favorit mereka di Instagram.

2. METODE PELAKSANAAN

Seiring dengan berjalannya waktu, saat ini teknologi digital semakin maju. Kemajuan teknologi memberikan banyak manfaat kepada kita seperti informasi di internet, dan juga dapat mengembangkan usaha bisnis di bidang toko online. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin maju terdapat media elektronik untuk berbisnis yang disebut E-Commerce. Menurut Yustisia bahwa “E-Commerce juga dapat didefinisikan sebagai suatu cara berbelanja atau berdagang secara online atau direct saling yang memanfaatkan fasilitas internet dimana terdapat website yang dapat menyediakan layanan *get and deliver*”. ([4]Arrum, 2014) E-Commerce menjadi wadah untuk pelaku bisnis online dengan menggunakan website dan semua proses transaksi dilakukan secara online dalam satu website tersebut. Persaingan yang sangat ketat pada dunia Kerja menyebabkan seseorang agar lebih giat dalam mendapatkan pendapatan yang lebih melalui aktivitas bisnis, untuk mendapatkan penghasilan yang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sehingga banyak orang yang mulai tertarik dengan bisnis online shop dikarenakan memudahkan kita dalam transaksi jual beli barang. Perkembangan bisnis online menjadi daya tarik diberbagai kalangan masyarakat untuk mencoba mencari keuntungan salah satunya mahasiswa.

Dapat dilihat banyak mahasiswa Ekonomi Syariah di IAIN Purwokerto kuliah bersamaan dengan membuat bisnis online sendiri. Apalagi pada saat pandemi covid-19 seperti ini proses belajar mengajar perkuliahan dilakukan secara online di rumah mengakibatkan banyak mahasiswa yang merasa bosan dirumah tanpa aktivitas dan tidak mendapat uang jajan oleh orang tua. Sehingga untuk mengisi waktu kosong dan mendapatkan penghasilan sampingan para mahasiswa banyak yang membuka bisnis online. Kebanyakan dari mahasiswa lebih memilih melakukan sistem jual beli online sebagai reseller.

Dengan adanya pandemi covid-19 yang menjadikan perkuliahan online dirumah dan mendapat tugas dari mata kuliah ekonomi digital untuk belajar membuka bisnis online shop bersama teman, sehingga banyak mahasiswa yang memberanikan diri mencoba bisnis online shop.

Pemilik akun Instagram dari Ulvisa Shop adalah tiga orang yaitu, Anisa, Shelviana dan Ully. Mereka mengelola Online Shop bersama dimana mereka merupakan teman dalam satu fakultas sekaligus teman satu jurusan yaitu Ekonomi Syariah di IAIN Purwokerto yang sekarang menginjak semester 5.

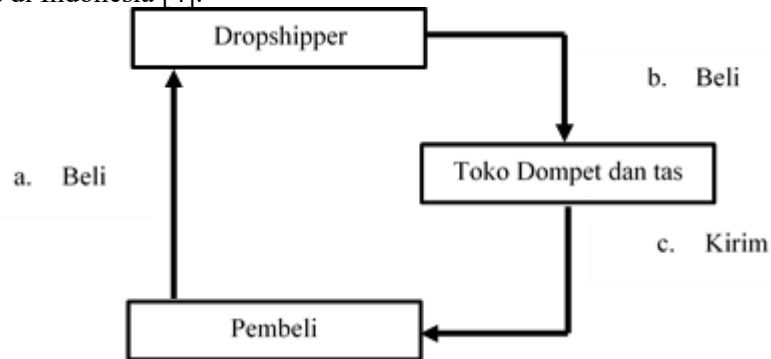
Berdasarkan penjelasan dari pendahuluan sebelumnya, mengenai konsep memasarkan produk dari Ulvisa Shop menggunakan aplikasi Instagram yang kegiatan pemasarannya dilakukan secara online. Dimana para pemilik Online Shop tersebut juga berkomunikasi secara online dalam via chat Whatsapp maupun video call Whatsapp mengenai pembahasan pemasaran produk mereka.

Pemanfaatan dalam penggunaan media sosial khususnya Instagram dalam melakukan pemasaran digital sangatlah diperlukan bagi pemilik usaha sejak adanya Covid-19 pada awal tahun 2020. Produk yang Ulvisa Shop yang dipasarkan/dipromosikan antara lain :

a. Dompet dan Tas (*Dropship-Reseller*)

Dropship adalah sebuah teknik untuk pemasaran online dimana para pelaku bisnis toko online atau penjual tidak perlu menyimpan persediaan barang banyak, karena saat mendapatkan orderan dari konsumen maka penjual langsung meneruskan orderan dan detail pengiriman kepada produsen, distributor atau supplier yang sudah bekerjasama dengan mereka. Dropshipper adalah pilihan profesi penjual yang tanpa harus menyediakan produk juga tidak direpotkan dengan pelayanan terhadap konsumen (*packaging* dan pengiriman)

barang). Sistem dropship memudahkan para pemula maupun pelaku bisnis toko online untuk mendatangkan keuntungan yang cukup besar setiap bulannya. Tidak perlu diherankan lagi jika sekarang ini jumlah dropshipper toko online mengalami peningkatan yang cukup tinggi khususnya di Indonesia [4].

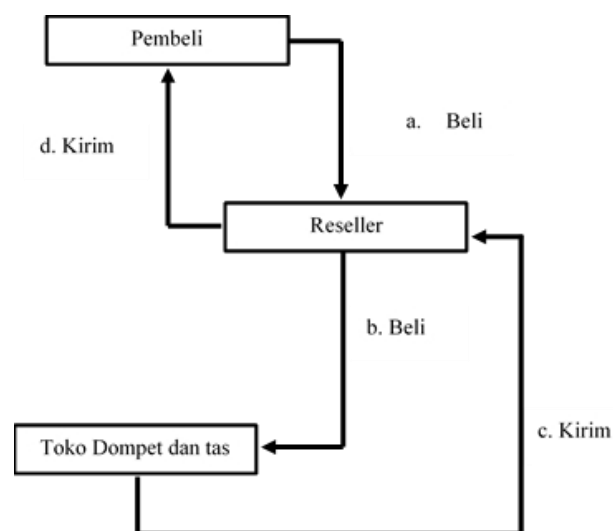


Gambar 3. Bagan Dropship

Keterangan :

- Pembeli membeli produk kepada dropshipper
- Dropshipper membeli produk ke Toko dompet dan tas
- Toko dompet dan tas mengirimkan produk ke pembeli dengan mengatas namakan pengirim dari dropshipper.

Selain Dropshipping model bisnis online internet marketing lainnya yaitu reseller. Reseller adalah penjual yang menjual barang milik penjual lain (bukan barang miliknya). Reseller sendiri dapat membantu memasarkan penjualan dari penjual lain. Sistem yang diterapkan oleh reseller dalam ilmu manajemen dimasukkan sebagai strategi distribusi tidak langsung. Distribusi tidak langsung adalah penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara. Reseller juga memiliki keunggulan khusus dari agen atau makelar, keunggulannya adalah Reseller tidak mendapatkan pengganti dari yang menerima upah melalui pengecer khusus yang diterapkan untuk Reseller, sehingga Reseller akan mendapatkan upah dengan harga lebih rendah dari harga pemasar. Maka produsen atau Reseller mendapatkan keuntungan yang sama, walaupun tidak ada ikatan resmi yang ada dari kedua belah pihak. ([4]Arrum, 2014)



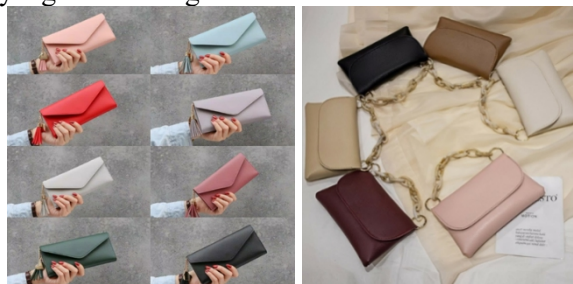
Gambar 4. Bagan Reseller

Keterangan :

- Pembeli membeli produk kepada Reseller.
- Reseller membeli produk kepada Toko Dompot dan tas.
- Toko dompet dan tas mengirim produk kepada Reseller.
- Reseller mengirim produk kepada pembeli.

Dompot dan tas yang di jajakan umumnya adalah dompet dan tas wanita, karena mengikuti pangsa pasar secara global yaitu wanita yang lebih banyak berminat dengan trend-trend dompet dan tas daripada pria. Di bandrol dengan harga minimum 20 ribu rupiah sampai harga maksimum, yaitu 40 ribu rupiah. Meskipun harga yang terbilang relatif sangat murah, produk dompet dan tas yang kami jual betul-betul berkualitas.

Karena umumnya, peminat dompet dan tas impor adalah golongan para wanita khususnya remaja, mahasiswa dan ibu-ibu, yang menjadikan dompet maupun tas sebagai bagian dari trend fashion. Sehingga mereka sering mencari dompet maupun tas, untuk memenuhi kebutuhan fashion yang sesuai dengan busana mereka.

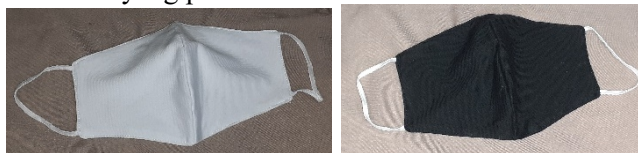


Gambar 5. Beberapa contoh dompet dan tas

b. Masker Tie Dye

Masa pandemi ini mewajibkan semua orang untuk menerapkan protokol kesehatan yang ditetapkan pemerintah dalam melakukan segala aktivitas mereka . Hal ini semua dilakukan untuk kepentingan dan keselamatan kita bersama. Hal ini mendorong semua masyarakat untuk mengenakan masker kemana pun mereka bepergian dan dimanapun mereka melakukan aktivitas. Masker berbahan kain menjadi salah satu standar perlindungan diri yang utama dari virus. Saat ini sedang viral-viralnya membuat masker kain yang dibuat dengan motif tie dye. Berikut adalah cara pembuatan masker dengan motif tie dye sebagai berikut:

1. Sediakan masker kain yang polos



Gambar 6. Masker Polos

2. Selanjutnya basahi masker yang akan diberi motif tie dye dengan air
3. Jika sudah, lipat masker polos menjadi beberapa lipatan kemudian ikat dengan karet gelang sesuai dengan bentuk yang diinginkan.
4. Siapkan pewarna kain sesuai yang diinginkan.



Gambar 7. Pewarna Kain

5. Kemudian pilih warna sesuai yang diinginkan. Campur 1 pewarna dengan air panas di dalam botol bekas air mineral.
6. Masker yang telah dilipat dan diikat tadi selanjutnya diberi pewarna yang telah tercampur dengan air panas tadi.
7. Kemudian untuk masker berwarna hitam cukup diberi sedikit pemutih pakaian



Gambar 8. Masker polos yang diberi pewarna tie dye

8. Masker yang sudah diberi pewarna tadi di masukkan ke dalam plastik dan diamkan selama satu malam.
9. Keesokan harinya bilas masker tie die dengan air biasa.
10. Jemur masker hingga kering dibawah sinar matahari.
11. Setelah kering masker tie dye siap untuk digunakan. Dan sebelum di pasarkan masker dikemas didalam kemasan plastik.



Gambar 9. Masker tie dye yang sudah dikemas

Untuk pemasaran masker tie die dilakukan melalui promosi via snapgram di Instagram dan juga melalui status via Whatsapp yang dijual dengan harga Rp. 8.000 per masker. Kemudian untuk pengirimannya dengan 2 metode pengiriman yaitu dengan menggunakan kurir JNT dan menggunakan sistem COD (bertemu langsung dengan pembeli).

c. Masker dari Supplier (Reseller)

Ulvisa Shop juga menerapkan sistem reseller, karena pada sistem reseller untuk menjual barang yang lebih banyak macamnya. Reseller adalah kegiatan membeli barang ke produsen atau distributor atau tangan pertama kemudian dijual kembali untuk mencari keuntungan. Dalam aktivitas bisnis online dengan sistem ini pelaku bisnis tidak perlu memproduksi barang sendiri dan hanya cukup menjalin kerjasama dengan pihak produsen atau distributordengancara meminta barang dari produsen setelah itu dijual.

Banyak kemudahan menjadi reseller untuk para pebisnis online pemula mahasiswa karena tidak perlu mencari bahan baku serta melakukan produksi yang dapat mnguras waktu. Banyak sekali kemudahan bisnis online dengan sistem reseller kita hanya memposting

kembali barang/produk dari produsen/distributor yang sudah kita pilih untuk menjadi pemasok barang yang akan dijual di toko online yang kita buat dengan menambah selisih harga untuk menjadi keuntungan kita.

Pada Ulvisa Shop memberanikan diri mengikuti sistem reseller dengan menjual masker kain, karena melihat dari keadaan sekarang dalam keadaan pandemi covid-19 menjadikan keharusan untuk semua orang memakai masker. Sehingga menjadikan motivasi Ulvisa Shop untuk melakukan inovasi penjualan barang dengan sistem reseller pada produsen Masker Murah di daerah Purwokerto Timur. Memilih produsen Masker Murah Purwokerto dikarenakan telah survei melalui media sosial instagram ke berbagai produsen masker yang berada di Purwokerto. Dan mendapatkan hasil untuk mengambil barang ke produsen Masker Murah Purwokerto dengan harga yang cukup murah diantara produsen masker yang lainnya. Dengan mengandalkan media sosial seperti instagram juga menjadikan kemudahan dalam mencari produsen yang akan dijadikan reseller, di dalam fitur instagram sudah banyak produsen yang membuka peluang untuk para reseller.

Barang yang dijual di Ulvisa Shop dengan Sistem reseller yang dijual memiliki banyak model varian produk seperti masker kain telinga, masker kain untuk orang berhijab, pengait masker, masker medis, face shield.



Gambar 10. *Varian Produk*

Keuntungan yang diperoleh dari sistem reseller masker, dalam Ulvisa Shop dengan cara menaikkan selisih harga dari produsen Masker Murah Purwokerto tersebut. Harga yang dijual Ulvisa Shop Kisaran Rp. 8.000 hingga Rp. 10.000. Proses bisnis online shop dengan menggunakan sistem reseller sangat mudah digunakan dan tidak memakan waktu banyak. Ulvisa Shop menjualkan produk-produk masker dijual pada platform media sosial whatsapp dan instagram. Whatsapp mudah sekali digunakan karena di dalam whatsapp merupakan media chat pribadi kepada orang lain yang sudah dikenal sebelumnya dan dalam lingkup kecil. Banyak teman, saudara, keluarga yang menggunakan whatsapp memudahkan dalam proses penjualan. Dengan cara mengupload gambar pada status whatsapp dan apabila ada yang tertarik dengan produk jualan kita dapat langsung chat. Kemudian memanfaatkan media sosial instagram dengan cara membuat akun instagram dengan foto yang menarik dan keterangan produk secara detail. Strategi pemasaran yang dilakukan di Instagram harus sering terupdate agar menjadi daya tarik banyak orang.

Dengan mencoba membuka bisnis online Ulvisa Shop dengan sistem reseller banyak sekali keuntungan yang didapat. Mendapat penghasilan yang menguntungkan, menambah teman, menambah wawasan tentang menghadapi persaingan dunia bisnis yang dapat menjadi bekal untuk mengembangkan bisnis yang lebih maju setelah kuliah.

d. Bulu Mata (Reseller)

Bulumata yang kami jual merupakan bulumata yang diambil dari produsen bulumata. Jadi kami menjual bulumata sebagai reseller. Apa itu reseller? Reseller adalah sebuah kata yang

terdapat didalam bahasa Inggris, kata re dapat diartikan sebagai kembali dan kata seller dapat berarti sebagai penjual. Jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, reseller kurang lebih artinya ialah “Penjual Kembali”. Jadi kami akan memfoto per produk bulumata yang akan kami jual, lalu diposting di berbagai media sosial seperti Instagram dan Shopee. Untuk bulumata sendiri terdapat bulumata yang sudah ready (stock) dan juga ada yang mengambil terlebih dahulu dari produsen bilamana produk yang dipesan sedang habis atau memang tidak menyetok barang yang dipesan.



Gambar 11. *Bulu Mata*

Diatas merupakan beberapa gambar bulumata yang difoto dari produsen bulumata. Nantinya foto-foto tersebut akan dipasarkan melalui media sosial yakni Instagram dan Shopee. Alasan Ulvisa Shop memasarkan bulu mata karena salah satu anggota dari Ulvisa Shop ada yang berdomisili di kabupaten Purbalingga, dimana Purbalingga dikenal dengan banyaknya pabrik maupun PT rambut yang terdiri dari rambut palsu atau wig dan juga bulumata palsu, baik dari bulumata palsu reguler juga bulumata tanam atau extention. Maka dari itu, kami memilih bulumata sebagai salah satu produk yang kami jual.

Pemesanan dan Pengiriman Produk

Pada saat ini belanja online sangat digemari oleh masyarakat dibandingkan dengan datang langsung ke toko dalam mencari produk. Banyak kemudahan yang diberikan pada online shop untuk para pembeli dalam mencari informasi barang yang dibeli. Pada bisnis online shop menjelaskan tentang kondisi barang secara rinci yang akan dijual di bisnis online, seperti ketersediaan barang, harga barang, metode pembayaran, metode pengiriman. Kemudahan yang dirasakan dalam menjalankan bisnis online menjadi suatu tren modern bagi masyarakat dapat dirasakan langsung oleh penjual dan pembeli, bagi penjual dapat dengan mudah menjual barang ke dalam online shop dengan cara reseller, dropship, ataupun produksi sendiri dengan mempromosikan di media sosial seperti whatsapp, facebook, instagram, sedangkan sebagai pembeli dapat membeli barang dengan mudah sesuai kriteria yang diinginkan karena sudah dicantumkan dengan lengkap mengenai kondisi produk.

Dalam belanja online juga terdapat metode pengiriman barang yang dapat dipilih oleh pembeli. Bisnis Ulvisa Shop dalam metode pemasaran menggunakan metode *Open Pre Order* (Open PO) yang artinya pembeli harus memesan barang yang akan dibeli terlebih dahulu pembeli mengisi persyaratan PO yang sudah dibuat oleh penjual, seperti nama pembeli, alamat, barang yang dipesan, nomor hp, dan barang akan dikirim apabila barang yang dipesan sudah ada. Kemudian Ulvisa Shop juga menyediakan berbagai pilihan pengiriman barang yang bertujuan untuk memberikan kenyamanan dan keamanan kepada pembeli. *Cash On Delivery* (COD) merupakan sistem pengiriman sekaligus pembayaran yang aman karena pembeli dan penjual bertemu secara langsung untuk melakukan transaksi. COD sangat memudahkan bagi pembeli dalam menghemat ongkos kirim dan pembeli dapat secara langsung mengecek barang yang dibelinya. Biasanya metode COD hanya dilakukan di dalam kota saja [5].

Kemudian Ulvisa Shop juga menyediakan metode pengiriman barang melalui jasa ekspedisi untuk pembeli yang berada di luar kota melalui jasa ekspedisi JNT dan JNE. Dengan

adanya jasa ekspedisi lebih memudahkan dalam pengiriman barang ke luar kota. Setiap jenis jasa ekspedisi memiliki layanan berbeda-beda, terdapat Layanan Kilat atau Layanan Standard. Jasa Ekspedisi juga memiliki tarif yang berbeda-beda sesuai kota yang akan dituju. Pembeli bebas memilih jasa pengiriman yang terpercaya, aman dan ontime. Karena metode pengiriman merupakan hal yang paling penting dalam kesuksesan bisnis online shop antara penjual dan pembeli.

Dalam berbisnis online pelayanan yang baik serta pendekatan penjual kepada pembeli juga diperlukan agar kepercayaan pembeli terhadap online shop kita Ulvisa Shop memutuskan untuk menjadi pelanggan setia. Apabila pembeli merasa puas dalam dengan pelayanan yang ada di Ulvisa Shop biasanya akan merekomendasikan online shop seperti Ulvisa Shop kepada teman-temannya. Maka, pelayanan terbaik untuk pembeli belanja online merupakan hal yang sangat penting untuk kemajuan Bisnis Online Ulvisa Shop.

3. HASIL PELAKSANAAN

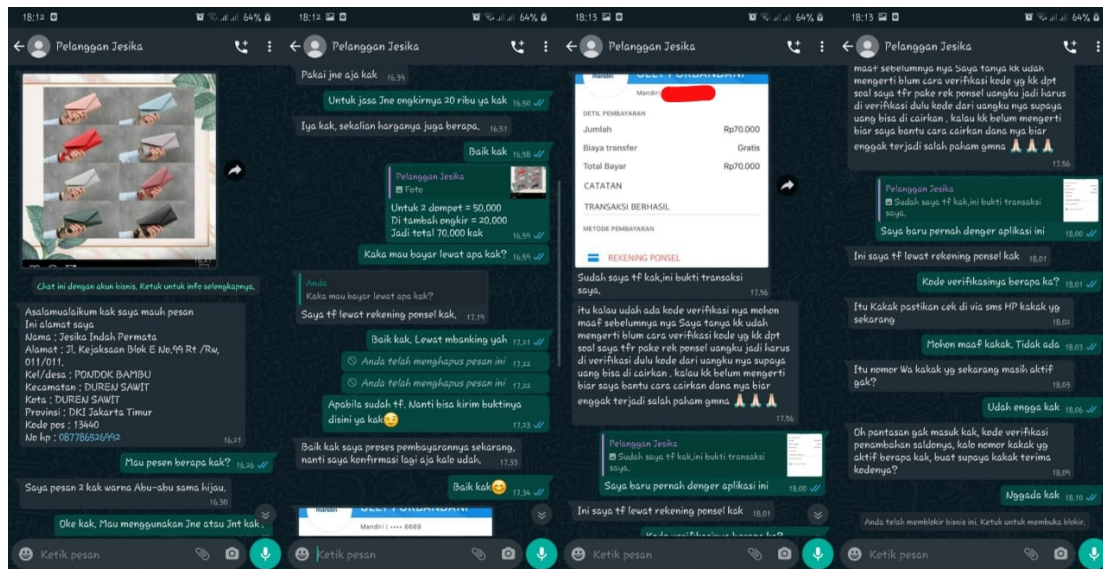
Sejak munculnya wabah pandemi Covid-19, beberapa pelaku bisnis hanya dapat memanfaatkan sosial media seperti Instagram dalam melakukan pemasaran produk mereka secara efektif sejak awal tahun 2020. Ulvisa Shop memasarkan produk-produknya dengan analisis SWOT sebagai berikut:

STRENGTH (KEKUATAN)

- Harga barang yang dijual @ulvisa.shop yang relatif murah
- Lebih dekat dengan pelanggan.
- Pilihan produk lebih banyak karena biasanya memakai sistem preorder.
- Target pasar yang tidak terbatas, bisa dijangkau siapa saja.
- Transaksi bisa dilakukan dengan mudah dan dalam waktu 24 jam

WEAKNESS (KELEMAHAN)

- Penipuan mudah sekali terjadi dalam online shop.



Gambar 12. Percakapan dengan pembeli yang berusaha menipu Ulvisa Shop

- Hanya bisa menjangkau kota dan masyarakat yang memiliki akses internet
- Saingan sangat banyak

OPPORTUNITY (PELUANG)

- Promosi barang @ulvisa.shop dapat dilakukan kapan saja sehingga online shop kami akan terus dilihat oleh pelanggan.
- Barang yang bagus dan murah menjadikan ketertarikan pembeli

THREATEN (ANCAMAN)

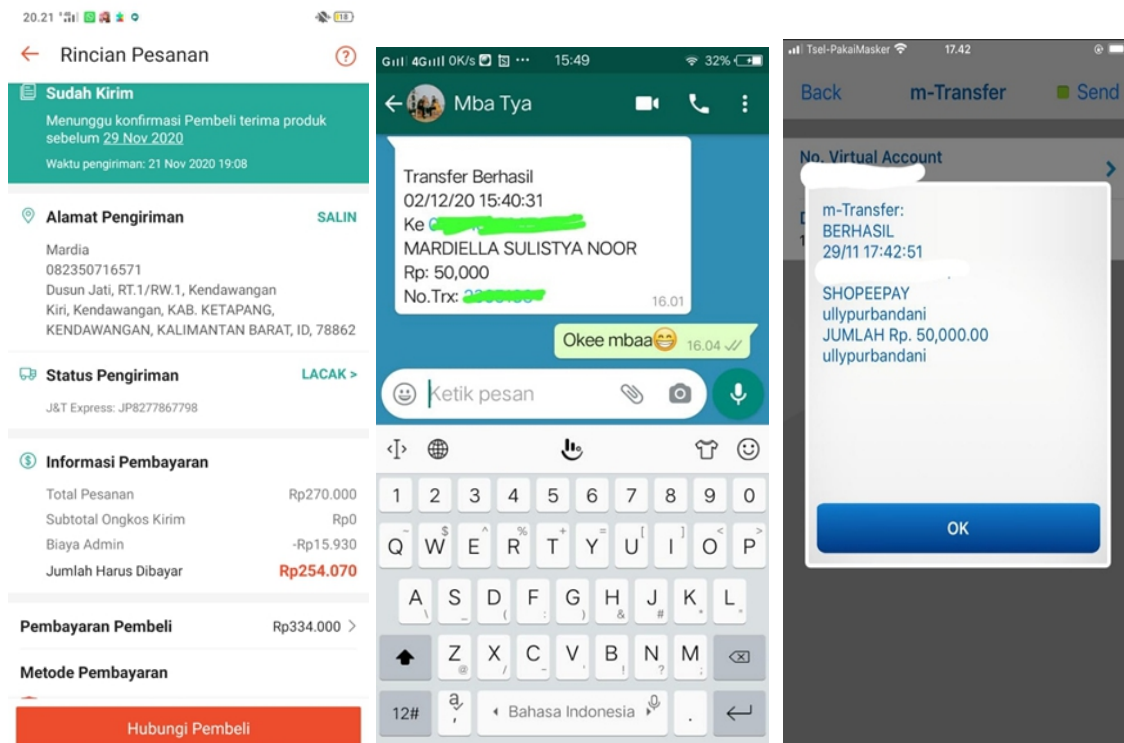
- Pesaing yang sangat banyak
- Inovasi produk yang harus selalu dilakukan.
- Banyak Penipuan

Tabel 1. Laporan Keuangan Ulvisa Shop

No	Tanggal	Keterangan	Pengeluaran	Pemasukan	Saldo
1	9 November 2020	Modal awal		Rp. 300.000	Rp. 300.000
2	10 November 2020	Pembelian dompet sistem COD	Rp. 18.000	-	Rp. 282.000
3	11 November 2020	Penjualan dompet sistem COD	-	Rp. 28.000	Rp. 310.000
4	22 November 2020	Pembelian Masker Polos 20 pcs	Rp. 70.000	-	Rp. 240.000
5	22 November	Pembelian Pewarna pakaian 15 Pcs	Rp. 15.000	-	Rp. 225.000
6	29 November 2020	Penjualan 5 pcs masker Tiedye (Pembayaran Shopee Rp. 50.000 dikurangi ongkir JNT Rp. 10.000)	-	Rp. 40.000	Rp. 265.000
7	29 November 2020	Pembelian Bulu mata	Rp. 190.570	-	Rp. 74.430
8	29 November 2020	Penjualan Bulu mata (JNT)	-	Rp. 254.070	Rp. 328.500
9	30 November 2020	Penjualan Masker Tie dye 10 pcs (COD)	-	Rp. 80.000	Rp. 408.000
10	1 Desember 2020	Penjualan Masker Tie dye 3 pcs (COD)	-	Rp. 16.000	Rp. 424.500
11	1 Desember 2020	Pembelian Dompet 1pcs Slingbag 1 pcs	Rp. 16.000 + Rp. 18.000	-	Rp. 390.500
12	2 Desember 2020	Penjualan Dompet 1pcs Slingbag 1 pcs	-	Rp. 50.000	Rp. 440.500
Perolehan Akhir					Rp. 440.500

Berdasarkan tabel laporan yang telah dijelaskan diatas, modal awal yang dimiliki oleh Ulvisa Shop adalah sebesar Rp. 300.000. Kemudian setelah menjual beberapa produk kurang lebih selama satu bulan memperoleh keuntungan sebesar Rp. 140.500

Dibawah ini ada beberapa bukti transaksi secara online antara Ulvisa Shop dengan pembeli :



Gambar 13. Bukti Transaksi Online

4. KESIMPULAN

Munculnya wabah Pandemi Covid-19 yang tidak hanya berdampak di aspek kesehatan, tetapi juga aspek ekonomi dan kemanusiaan. Peningkatan berbagai kebutuhan masyarakat di masa pandemi membuat beberapa sektor perekonomian harus mempertahankan ketersediaan pasokan kebutuhan. Salah satu bisnis yang masih tampak menjanjikan saat ini adalah online shop, yang ada di Indonesia.

E-Commerce khususnya untuk media Instagram menjadi wadah untuk pelaku bisnis online dengan menggunakan website dan semua proses transaksi dilakukan secara online dalam satu website tersebut. Persaingan yang sangat ketat pada dunia kerja menyebabkan seseorang agar lebih giat dalam memperoleh pendapatan yang lebih melalui aktivitas bisnis, untuk mendapatkan penghasilan yang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sehingga banyak orang yang mulai tertarik dengan bisnis online shop dikarenakan memudahkan kita dalam transaksi jual beli barang. Perkembangan bisnis online menjadi daya tarik diberbagai kalangan masyarakat untuk mencoba mencari keuntungan salah satunya mahasiswa.

5. SARAN

Digital marketing saat ini dapat dijadikan salah satu referensi dalam menyusun strategi pemasaran pada usaha yang dijalankan. Hal ini dipengaruhi kecenderungan masyarakat dalam bersosial media dan semakin berkembangnya teknologi informasi. Ada beberapa saran yang dapat disampaikan penulis dalam pemanfaatan Instagram untuk Media Pemasaran baik bagi Produk Ulvisa Shop maupun bagi pelaku bisnis lainnya yaitu perlu adanya perluasan target pelanggan, memanfaatkan fasilitas dan fitur Instagram semaksimal mungkin hingga pemanfaatan Ads. Perlu adanya pengaturan dan penjadwalan dalam aktifitas di Instagram, pengunggahan konten (feeds), story, dan aktifitas fitur lainnya. Kemudian yang tak lupa penting

adalah interaksi secara real time ketika ada pertanyaan dari calon konsumen, maka ada baiknya segera menjawab.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Belina, Diah, Ririk, & Sigit, “Rantai Pasok Online Shop Di Tengah Pandemi Covid 19 (Netnografi : Instagram Nagishop) *Jurnal Bisnis dan Perbankan UMSIDA* Sidoarjo, Vol. 6, pp. 75-90, 2020
- [2] Shabur, Heru, & Riyadi, “Implementasi E-commerce Sebagai Media Penjualan Online” *Jurnal Administrasi Bisnis* Malang, Vol. 29 No. 1, pp. 1-6, 2015
- [3] Mira & Yuli, “Penggunaan Instagram Sebagai Media Komunikasi Pemasaran Produk Orange Button” *Jurnal Purnama Berazam* Vol. 2 No. 1, pp. 69-79, 2020
- [4] Arrum, Doni, & Titi, “Perancangan Website E-commerce Express Order System For Reseller Dropshipper menggunakan Hypertext Preprocessor” *Jurnal Voteknik* Padang, Vol. 2 No. 2, pp. 13-20, 2014
- [5] Sholihatin, “Analisis Open Order dan Close Order terhadap Minat Beli Produk Online Shop” *Jurnal Kompetensi* Madura, Vo. 11, No. 2, pp. 244-255, 2017