

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIMASA PANDEMI PENJUALAN
BARANG ELEKTRONIK LAPTOP DI MEDIA SOSIAL FACEBOOK

(TECHNOPRENEURSHIP & DIGITAL CONTENT A)

Supangat, M.Kom, ITIL, COBIT.



Oleh

Mochamad Alfany Kurniawan

1151800310

PROGAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

PENDAHULUAN

01. Latar Belakang

Dijaman yang modern ini dimasa pandemi covid-19 penjualan berbagai barang terjadi pada media sosial untuk bertransaksi antara penjual dan pembeli dikarenakan kegiatan jual beli dipasaran diperketat terkait adanya pandemi covid-19 dengan menerapkan prokes dengan jaga jarak, memakai masker, dan selalu cuci tangan, maka dari itu penjualan sekarang sering terjadi dimedia sosial dan barangpun terkadang diantar atau dengan sistem cod.

Pemasaran media sosial jenis pemasaran online dimana media sosial menggunakan platform market place seperti facebook, Instagram, dan market place lainnya, digunakan untuk suatu pemasaran. Singkatan umumnya adalah SMM. Pemasaran media online ini mencakup banyak Langkah – Langkah praktis dan strategi pemasaran untuk mengkomunikasikan antara penjual dan pembeli, berinteraksi ataupun dengan bertransaksi secara online. Ketertarikan saya memilih materi ini adalah dimasa pandemi ini semua kegiatan jual beli dilakukan melalui media sosial dan transaksi tersebut bisa dilakukan dengan cara online juga.

Maka dari itu kegiatan transaksi online menjadi simple dan bisa lakukan kapanpun dan dimanapun. Point menariknya adalah memiliki banyak manfaat dari sebuah peluang pemasaran dari meningkatnya popularitas media sosial dikalangan pengguna internet lainnya, dari mulai mempromosikan merk di media sosial seperti facebook, Instagram, dan media lainnya, maka dari itu kegiatan jual beli di media sosial ini telah melakukan sosial media marketing dikalangan orang banyak.

02. Tinjauan Pustaka

Market place facebook saat ini telah ramai diranah jual beli online dengan menawarkan berbagai macam barang – barang yang diperjualkan, dengan itu dimasa pandemi ini semua kegiatan jual beli dilakukan secara online, dikarenakan dipasaran itu sendiri kegiatan jual beli diperketat dengan adanya prokes yang harus tetap menjaga jarak dan tidak boleh melakukan kerumunan untuk memutus rantai penyebaran virus covid-19. Transaksi itupun dilakukan secara online juga dengan menggunakan E-Commerce secara elektronik dan itupun bisa dilakukan dimana saja dengan praktis.

Sistem jual beli secara online ini sendiri dilakukan dengan memposting barang dilapak jual beli yang telah disediakan oleh facebook dengan menu yang ada digrub jual beli dengan berbagai macam barang yang dijual, penjual bisa menawarkan dengan memposting foto barang dan memberikan harga yang diperlihatkan agar pembeli tersebut bisa melihat barang yang dijual dan kegiatan tawar menawar itu dilakukan dengan menghubungi dengan secara berkomunikasi secara online dengan inbox yang sudah disediakan di fitur facebook itu sendiri.

Perkembangannya penjualan secara online ini sangat pesat, dan di era digital ini penjualannya merupakan barang elektronik, seperti laptop dan pc yang dimana sekarang semua pekerjaan perkantoran ataupun sekolah dilakukan secara online, dan itu sendiri membutuhkan barang elektronik seperti laptop yang digunakan untuk work form home ataupun kalau disekolah digunakan pembelajaran secara daring oleh siswa dikarenakan belum diperkenankan masuk sekolah untuk saat ini dikarenakan pandemic belum berakhir.

03. Pembahasan

Media Sosial Facebook

Media sosial facebook merupakan sebuah layanan jejaring sosial yang memungkinkan para pengguna dapat menambahkan foto profil, kontak pertemanan, dan sekarang juga terjadi adanya yang ada di fitur facebook yaitu market place yang dijelaskan sebagai transaksi penjualan online di media sosial facebook. Pemasaran adalah salah satu perangkat yang vital dalam suatu bisnis, sistem pemasaran ini merupakan pendukung siklus hidup sebuah produk, pemasaran tidak sekedar pengembangan suatu produk, yang baik, penetapan harga yang menarik, dan ketersediaan bagi konsumen sasaran. Teknologi informasi yang khususnya facebook ini yang sangat memengaruhi market place di dunia marketing bahkan memengaruhi trend sitter di media sosial tersebut.

Facebook marketing adalah salah satu cara pemasaran melalui media sosial internet dan memanfaatkan suatu fungsi – fungsi yang ada pada media sosial facebook tersebut. Dengan facebook ini marketing melakukan suatu bisnis pemasaran dan dapat berkomunikasi dengan pelanggan – pelanggannya, maka dari itu facebook merupakan solusi suatu komunikasi pemasaran yang terjadi di zaman modern ini.

Strategi Pemasaran Facebook

Dalam era digital ini, media sosial facebook ini menjadi sebuah peran penting dalam kehidupan jual beli online, facebook sendiri ini terdapat market place yang menjual berbagai barang, disini saya akan membahas tentang penjualan barang elektronik laptop yang disini banyak dibutuhkan untuk suatu pembelajaran dan kantor, karena pada saat pandemic ini semua pekerjaan ataupun instansi pemerintahan dipekerjakan dirumah tau disebut dengan work form home (WFH) maka dibutuhkan sebuah barang elektronik laptop untuk melakukan suatu pekerjaan maupun pembelajaran secara online yang disebut dengan daring.

Jual beli secara online melalui platform market place facebook ini disediakan oleh pihak facebook, guna untuk merancang suatu kebutuhan barang serta melaksanakan konsepsi distribusi barang ide dan jasa yang akan dipergunakan melalui pertukaran kepada individu maupun kelompok sebagai pemenuhan kebutuhan. Dalam fitur market place facebook ini ditemukan beberapa ide promosi, penyampaian pesan yang baik antara penjual dan pembeli, dan juga memiliki kelebihan yang memudahkan proses pemasaran yang merupakan menjadi sebab

marketing ini dilakukan oleh penjual ke pembeli dengan menggunakan media sosial facebook. Kegiatan jual beli di market place facebook ini juga memiliki kekurangan yang ada sering terjadi dikarenakan tidak tahu barang itu sesuai tidak dengan apa yang diharapkan.

Perkembangan komunikasi pemasaran tidak hanya dilakukan secara rutin, akan tetapi pemasar kini juga menggunakan media sosial di internet seperti facebook untuk menggantikan calon konsumen. Dalam komunikasi pemasaran ini seharusnya menggunakan strategi pemasaran untuk mencapai suatu rencana yang telah ditentukan. Startegi pemasaran media online ini sangat membawa keuntungan bagi penjual yang memperlihatkan barangnya di media sosial tersebut. Mekanisme pembayarannya itu sendiri menggunakan E-Commerce secara online dengan melakukan transaksi secara elektronik dan bisa dilakukan transaksi dimana saja secara praktis.

Proses pemasaran yang dilakukan secara online dengan cara memposting barang ataupun membuat sebuah digital konten dengan menggunakan project.id ataupun bisa disebut dengan digital content marketing yang mempunyai fungsi sebagai tempat transaksi secara online antara penjual dan pembeli.

Tujuan pemasaran di market place facebook ini untuk membangun sebuah komunitas jual beli difacebook tersebut yang menekankan pada sebuah grup jual bel untuk mengetahui berdasarkan barang yang dijual memiliki berbagai macam. Pemasaran facebook ini memiliki keuntungan bagi situs web facebook tersebut yang paling banyak dikunjungi, dan facebook ini memberikan informasi jual beli barang tersebut yang telah disediakan dan informasi tersebut sangatlah mudah dijangkau oleh suatu masyarakat yang menggunakan media sosial tersebut.

04. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulannya dapat dijelaskan bahwa media sosial facebook memiliki platform market place yang digunakan untuk transaksi jual beli barang barang yang diposting digrub jual beli semisal lapak laptop maupun barang elektronik lainnya, facebook ini sangat berperan penting dalam jual beli dan guna untuk memudahkan transaksi. Perkembangannya sangatlah pesat di era modern ini disamping juga dimasa pandemi ini semua diberlakukan online, dikarenakan diluar pasaran memiliki prokes yang ketat juga. Media plat form facebook ini juga menguntungkan untuk semua kalangan untuk transaksi jual beli barang secara online.

Sarannya dapat dijelaskan apabila membeli barang online harus dilihat dulu deskripsi speksifikasinya terlebih dahulu agar barang itu sesuai apa yang kita harapkan, maka dari itu haru cermat dan teliti membeli barang yang dijual dipasaran online.

05. Daftar Pustaka

Sosial Media Marketing_Academy, D. B. (n.d.). *Social Media Marketing 2021-22: Beginner's Guide to Making Money Online. Become a Successful Influencer Through Youtube, Twitter, Facebook, Instagram and LinkedIn Algorithms. Start Your Passive Income.*

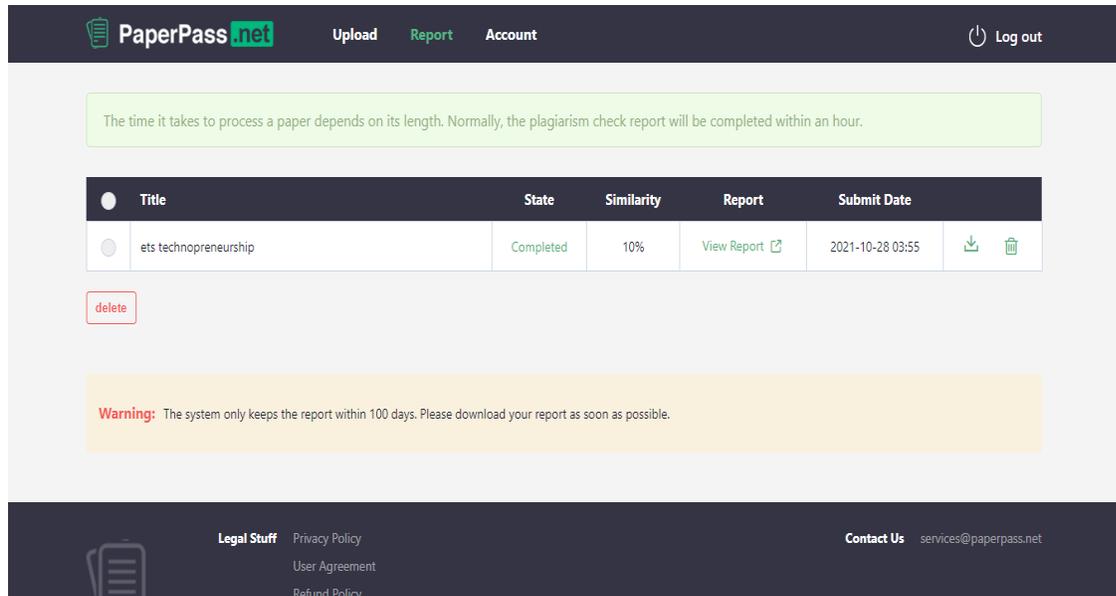
Digital Strategi Marketing Pada Media Sosial Studi Kasus Facebook. (W & Pengantar, 2021)W, I. F., & Pengantar, K. (2021). *Digital Strategi Marketing Pada Media Sosial Studi Kasus Facebook.* 1–15.

(Supangat, 2020)Supangat, S. (2020). *Dan DaftarIsi.*

(Supangat, 2020)Supangat. (2020). *Pertemuan Keempat - Digital Content.*
<http://repository.untag-sby.ac.id/id/eprint/6048>

Bukti link plagiarism cek menggunakan Papperpass

<https://www.paperpass.net/panel/report/index>

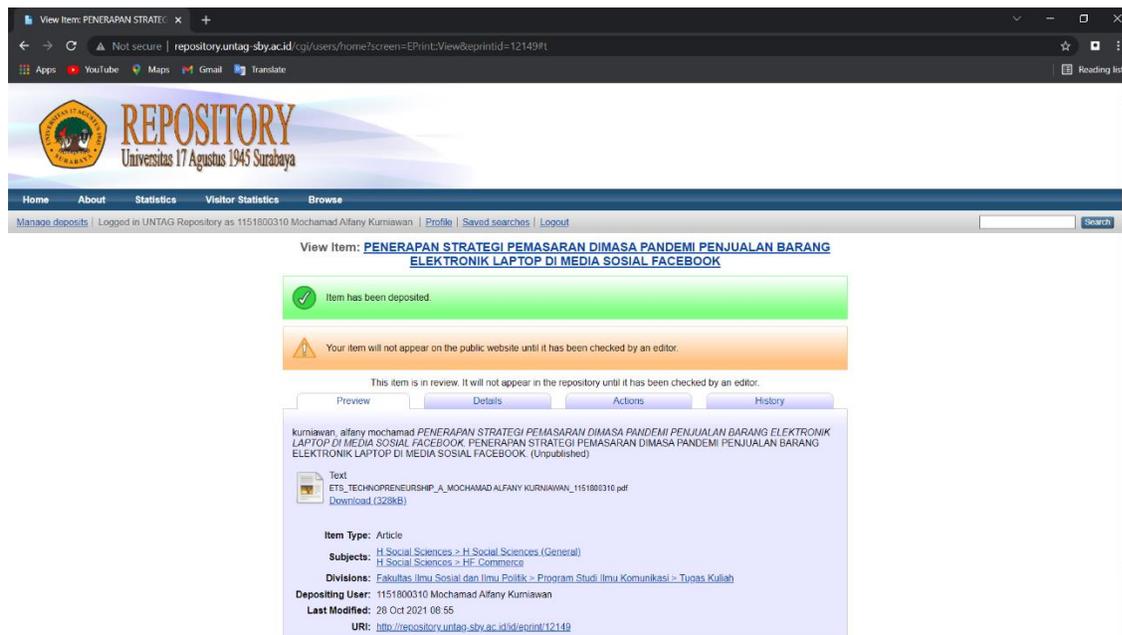


The screenshot shows the PaperPass.net dashboard. At the top, there are navigation links for 'Upload', 'Report', and 'Account', along with a 'Log out' button. A green notification box states: 'The time it takes to process a paper depends on its length. Normally, the plagiarism check report will be completed within an hour.' Below this is a table with the following columns: Title, State, Similarity, Report, and Submit Date. The table contains one entry: 'ets technopreneurship' with a 'Completed' state and a '10%' similarity score. A 'View Report' link is provided for this entry. Below the table is a 'delete' button. A yellow warning box at the bottom of the table area reads: 'Warning: The system only keeps the report within 100 days. Please download your report as soon as possible.' The footer contains 'Legal Stuff' (Privacy Policy, User Agreement, Refund Policy) and 'Contact Us' (services@paperpass.net).

Title	State	Similarity	Report	Submit Date
ets technopreneurship	Completed	10%	View Report	2021-10-28 03:55

Link dan bukti repository Untag Surabaya :

<http://repository.untag-sby.ac.id/id/eprint/12149>



The screenshot shows the UNTAG Repository website. The header includes the UNTAG logo and the text 'REPOSITORY Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya'. The navigation menu includes 'Home', 'About', 'Statistics', 'Visitor Statistics', and 'Browse'. The main content area displays the title of the document: 'PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIMASA PANDEMI PENJUALAN BARANG ELEKTRONIK LAPTOP DI MEDIA SOSIAL FACEBOOK'. A green notification box indicates 'Item has been deposited'. Below this, a yellow warning box states: 'Your item will not appear on the public website until it has been checked by an editor.' The document details are as follows:

- Item Type: Article
- Subjects: H Social Sciences > H Social Sciences (General), H Social Sciences > HF Commerce
- Divisions: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik - Program Studi Ilmu Komunikasi - Tugas Kuliah
- Depositing User: 1151800310 Mochamad Alfany Kurniawan
- Last Modified: 26 Oct 2021 08:55
- URI: <http://repository.untag-sby.ac.id/eprint/12149>