

UPAYA DIGITAL KONTEN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN NIELLSMARKET DALAM INSTAGRAM

TECHNOPRENEURSHIP DIGITAL CONTENT (A)

Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT.



Oleh

Burhan Ardano

1151800250

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2021

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dalam kehidupan sehari – hari yang kita lalui ini tentu banyak sekali momen – momen yang terjadi, seperti momen saat sedih, momen saat bahagia ataupun momen mencekam dan mengerikan. Terkadang kita juga ingin momen – momen tersebut kita bagikan ke sesama teman – teman kita agar mereka tahu apa yang kita alami. Akan tetapi pada saat dulu kita hanya bisa menyimpan foto – foto tersebut di album foto saja.

Tentu saja beberapa orang ada yang merasa hal tersebut kurang memuaskan bagi mereka. Mereka yang merasa kurang puas tentu ingin foto – foto yang mereka hasilkan lebih banyak dilihat oleh banyak orang. Oleh karena itu seseorang yang bernama Kevin Systrom berinisiatif membuat aplikasi Instagram untuk memuaskan hasrat masyarakat yang fotonya ingin dilihat oleh banyak orang.

Instagram sendiri resmi diluncurkan pada tanggal 6 Oktober 2010, namun aplikasi Instagram sendiri pada saat awal perilisan dilangsung ramai atau dikenal oleh masyarakat. Perlu diketahui pada tahun tersebut orang – orang masih menggunakan telepon genggam model jadul, dan juga internet di Indonesia masih dalam jangkauan 2G, yang dimana jaringan tersebut sangat lelet atau lemot. Baru pada saat tahun 2013 – 2014 aplikasi Instagram menjadi ramai dikenal oleh banyak orang dan *booming* sampai pada saat ini.

Fitur – fitur yang terdapat pada aplikasi Instagram sendiri juga cukup banyak. Namun hanya ada beberapa fitur yang penting atau sering digunakan oleh banyak orang adalah fitur *upload story*, IGTV, *memosting* hingga 10 foto dalam 1 post, *swipe up story*, beralih akun. Fitur *upload story* sendiri adalah fitur yang berupa kita dapat mengupload foto maupun video (batas 15 detik) yang dimana foto atau video tersebut hanya bertahan selama 24 jam. Setelah 24 jam kemudian foto maupun video tersebut akan diarsipkan. Lalu ada IGTV yang dimana kita dapat mengupload video dengan batas waktu sekitar 15 menit. Kemudian fitur selanjutnya kita dapat *memosting* foto hingga 10 kali dalam 1 post, yang artinya kita dapat memilih foto – foto apa yang ingin kita unggah sekaligus dalam 1 kali post. Ini bisa disebut album mini jika foto – foto yang kita post saling bersangkutan. Selanjutnya ada fitur *swipe up story*, fitur ini mengarahkan kita kepada situs yang ditulis pembuat cerita agar kita dapat mengunjungi situs tersebut lebih mudah. Biasanya pembuat cerita membuat *story* Instagram dengan foto atau video, lalu mereka menuliskan atau berbicara tentang menyarankan kita untuk pergi ke situs yang mereka tulis dicerita mereka dengan hanya meng *swipe up* cerita tersebut. Yang terakhir lalu ada fitur beralih akun, fitur ini memudahkan kita untuk berpindah – pindah akun dengan mudah atau 1 kali klik, jika kita mempunyai banyak akun untuk keperluan yang berbeda – beda tentu saja fitur ini sangat berguna.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Perkembangan teknologi semakin cepat di beberapa tahun terakhir ini, lebih tepatnya terhadap perkembangan internet yang tidak terkendali. Di era sekarang internet menjadi salah satu kebutuhan pokok bagi manusia, internet sudah mengubah gaya kehidupan sehari – hari, gaya berpakaian, bahasa, budaya dan lain – lain. Seberpengaruh itu internet terhadap kehidupan manusia.

Karena terlalu cepatnya perkembangan teknologi dan internet, hal tersebut memicu beberapa orang untuk memunculkan ide membuat platform media sosial sebagai wadah untuk mengekspresikan pengguna akun dan sebagai alat komunikasi bagi manusia. Tentu saja hal ini sangat memudahkan manusia untuk dapat berkomunikasi dengan teman – temannya yang berada di tempat yang sangat jauh jaraknya lewat internet. Ditambah pesan tersebut langsung terkirim ke pengguna yang akan kita kirim, tanpa menunggu beberapa hari balasan yang akan kita terima.

Saat ini banyak media sosial yang tersebar di telepon genggam kita, kita tinggal memilih media sosial mana yang akan kita gunakan. Tentu saja media sosial yang kita pilih adalah yang paling ramai penggunaannya atau yang paling banyak teman – teman kita yang memakai media sosial tersebut. Hal tersebut bertujuan agar kita dapat berinteraksi dengan teman – teman kita maupun orang – orang asing yang ingin kita ajak berkenalan

BAB III

PEMBAHASAN

Untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari tentu saja kita membutuhkan uang agar dapat terus bertahan hidup di realita kehidupan yang kejam ini. Namun pada saat dulu mendapatkan uang sesuai apa yang kita inginkan juga tidaklah mudah. Kita harus berjuang keras untuk mendapatkan apa yang sesuai dengan yang kita harapkan. Kita harus rela berangkat pagi pulang petang demi mendapatkan kebutuhan sehari – hari. Apalagi di zaman sekarang yang kita terkena imbas COVID – 19 yang menyebabkan banyak orang kehilangan pekerjaannya.

Namun semakin berkembangnya zaman yang canggih, orang – orang banyak yang memanfaatkan kemajuan perkembangan teknologi ini untuk mendapatkan uang tambahan bagi mereka. Ditambah juga kecepatan internet di Indonesia yang sudah agak membaik daripada masa – masa sebelumnya yang sangat lelet atau lemot. Dengan internet Indonesia yang semakin membaik ini, masyarakat Indonesia juga semakin banyak yang nyaman menggunakan media sosial sebagai hiburan mereka disaat bosan. Nah, dengan banyaknya masyarakat Indonesia yang menggunakan media sosial, tentu saja ada beberapa orang yang berpikiran untuk memperkenalkan, mempromosikan, menjual produk mereka terutama di media sosial Instagram.

Media sosial Instagram memang paling cocok dan paling banyak digunakan banyak orang untuk berjualan produk mereka. Karena media sosial Instagram mempunyai fitur – fitur yang mendukung sebagai alat memperkenalkan produk penjual dan juga agar pembeli semakin percaya untuk membeli produknya. Dengan menggunakan media sosial Instagram sebagai alat penjualan produk, kita dapat menghias atau mendekor sesuka hati di halaman profil kita sebagai strategi untuk memikat para pengunjung yang akan membeli produk jual kita.

Orang – orang yang menggunakan Instagram sebagai alat menjual produk mereka biasanya menggunakan strategi memperbagus halaman profil mereka. Strategi ini merupakan yang paling dasar untuk menjual produk, orang – orang akan menghias feed Instagram mereka dengan bagus dan rapi agar pengunjung semakin tertarik dengan produk yang mereka jual. Di halaman profil mereka biasanya terdapat produk, testimoni, lalu bukti transfer, itu semua biasanya akan mereka hias sedemikian rupa. Lalu kemudian menggunakan foto profil dengan nama toko atau logo toko mereka, hal ini bertujuan agar nama atau logo toko mereka dapat dikenal dan dihafal oleh banyak orang. Jadi jika ada seseorang yang ingin mengunjungi halaman profil mereka, mereka tidak perlu bersusah payah mencari toko mana yang mereka tuju, mereka tinggal melihat foto profil toko tersebut saja.

Lalu berikutnya strategi yang mereka gunakan untuk lebih mengenalkan produk mereka ke masyarakat adalah dengan menggunakan promosi. Namun strategi ini membuat kita harus mengeluarkan uang untuk membayar orang – orang yang akan mempromosikan produk kita. Bisa dibilang strategi ini sedikit beresiko, karena kita juga tidak tahu apakah kedepannya akan menjadi untung atau rugi. Untung jika pembeli yang membeli produk kita semakin banyak, rugi jika pembeli yang kita targetkan tidak sesuai ekspektasi dan juga lebih banyak mengeluarkan pendapatan untuk mempromosikan produk kita.

Selanjutnya kita juga harus membentuk ikatan dengan pelanggan kita, maksudnya disini adalah berusaha untuk membuat pelanggan kita merasa nyaman dengan pelayanan kita agar pelanggan tersebut bisa menjadi pelanggan tetap. Yang dimaksud melayani disini adalah kita harus sebisa mungkin membalas pesan pelanggan kita dengan cepat agar mereka tidak menunggu dan agar bisa dengan cepat mengambil keputusan. Lalu menanyakan kepada pelanggan apakah barang yang dipesan sesuai dengan pesanan dan ekspektasi pelanggan, jika semisal tidak bisa dijelaskan secara pelan – pelan agar mereka tahu hal apa yang membuatnya tidak sesuai dengan ekspektasi. Jika kita bisa membuat pelanggan kita nyaman, kelak bisa saja pelanggan tersebut merekomendasikan produk jual kita ke teman – temannya yang kebetulan sedang mencari produk yang dijual di halaman profil kita.

Namun tidak hanya dengan hal – hal tersebut untuk mendapatkan target pelanggan sesuai dengan apa yang kita inginkan. Kita juga harus mengetahui algoritma – algoritma kepada pelanggan yang kita tuju. Kita harus menentukan target mana yang akan dituju untuk mengetahui apa yang mereka cari. Oleh karena itu kita harus menggunakan atau menyewa orang yang dapat memasang iklan di media sosial Instagram, hal ini bertujuan agar toko online kita dapat diketahui oleh banyak masyarakat Indonesia dan mereka tertarik untuk membeli. Biasanya hal tersebut terjadi saat pelanggan ingin membeli suatu barang di aplikasi jual beli online seperti aplikasi Shopee, Tokopedia, Blibli, dan lain – lain, akan tetapi mereka tidak menemukan barang atau harga yang cocok dengan mereka. Lalu kemudian mereka membuka aplikasi Instagram dan menemukan postingan yang bertuliskan “bersponsor” di halaman beranda Instagram mereka. Hal tersebut tergantung kepada orang yang sehabis mencari di aplikasi jual beli online. Contoh saat saya ingin membeli sepatu di aplikasi jual beli namun tidak menemukan harga atau barang yang cocok dengan saya, lalu saya membuka aplikasi Instagram dan menemukan postingan mengenai “sepatu” di halaman beranda Instagram saya.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang didapat dari pembahasan sebelumnya adalah sebagai manusia tentu saja kita bebas untuk memilih jalan mana yang akan kita tempuh. Perkembangan teknologi yang sangat cepat membuat internet juga semakin lama semakin maju kecepatannya, hal tersebut tentu memudahkan kita untuk menjalankan kehidupan sehari – hari. Namun tidak bisa dipungkiri hal tersebut tentu ada sisi positif dan negatif, tinggal bagaimana cara kita untuk memanfaatkan dan menggunakan kelebihan tersebut. Dengan menggunakan sisi positif dari kemajuan perkembangan ini tentunya akan membuat kita semakin dekat dengan tujuan yang akan kita capai, salah satunya bisa digunakan untuk mendapatkan uang. Namun sebaliknya, jika kita memilih sisi negatif, kita akan semakin terjerumus dan menjadi candu akan hal – hal tersebut sehingga hal tersebut tentu akan membuat rugi diri kita sendiri karena hal tersebut buang – buang waktu.

Daftar Pustaka

(Rahmawati & Kusnanto, 1945)Rahmawati, T., & Kusnanto, G. (1945). *Implementation of C4 . 5 Algorithm for Analysis of Service Quality in Companies of PT . XYZ*. 1–7.

Supangat, Chandar, F. H., & Hermanto, A. (2018). The design of e-learning applications by considering aspects of the user's personality based on students take courses in human-computer interaction. *MATEC Web of Conferences*, 154.
<https://doi.org/10.1051/matecconf/201815403009>

(Supangat et al., 2018)

Lampiran

— Hasil —

 **Diperiksa** 100%  **Plagiat** 0%  **Unik** 100%

[Unduh Laporan](#) [Melihat Laporan](#) [Mulai Pencarian Baru](#)

 Hasil Kalimat Bijaksana  Sumber yang Cocok  Tampilan Dokumen

Unique	UPAYA DIGITAL KONTEN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN NIELLSMARKET DALAM INSTAGRAM
Unique	Dalam kehidupan sehari – hari yang kita lalui ini tentu banyak sekali momen – momen yang terjadi, seperti...