

Upaya Peningkatan Penjualan Batik New Colet Jombang Melalui Pemanfaatan Media Sosial Instagram: Studi pada Batik New Colet

Yuanita Soewarno¹, Ety Dwi Susanti²

^{1,2}Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, UPN Veteran Jatim

yuanitasoe@gmail.com¹, etydwisusanti@gmail.com²

ABSTRACT

The development of information and communication technology has changed the way individuals interact with others. The internet becomes a new digital space that creates a cultural space. It is unavoidable that the existence of the internet provides many conveniences to its users. Various access to information and entertainment from all over the world can be searched via the internet. The internet penetrates the boundaries of the dimensions of the user's life, time and space, which can be accessed by anyone, anytime and anywhere. This is the background of the change from conventional communication to modern and all-digital. Promotions carried out by companies have also undergone many shifts, many companies have switched from promotions through print or electronic media to social media promotions. In this study, researchers used the Jombang New Colet Batik as the object of research. This research is intended to find out and identify efforts to increase sales of Batik New Colet through the use of Instagram social media. In this study researchers used qualitative research methods. In this study, data collection techniques were carried out in natural settings (natural conditions), primary data sources, and data collection techniques were mostly participant observation and interviews. Which informants in this study are the owners, employees, and consumers of Batik Colet Jombang. The informants in this study were the owners, employees and consumers of Batik Colet Jombang. The informants in this study were the owners, employees and consumers of Batik Colet Jombang. Data analysis techniques are carried out interactively and continuously until complete so that the data is saturated. The data analysis technique of this study uses data reduction techniques, data presentation (data display), and conclusion drawing (verification). To check the validity of the data in this study, researchers used technique triangulation and source triangulation. The results of the study state that marketing via Instagram is an effective way of digital marketing. Instagram is the social media with the most users. Attractive photo displays, discount offers, good service, and quality goods will attract buyers. Sales of Batik new colet products are able to make people aware of the products of Batik new colet, marketing carried out by Batik new colet through Instagram is an effective and efficient way to increase sales, the process is not that long and does not require large enough capital, the promotions carried out are also sufficient. easy. From the results of interviews conducted by researchers, the various built-in Instagram features that are most frequently used are the hash tag and instastory features. Because business actors consider that these three features provide a considerable influence in increase sales.

Keywords : marketing, social media marketing, instagram.

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah merubah cara interaksi individu dengan yang lain. Internet menjadi sebuah ruang digital baru yang menciptakan sebuah ruang kultural. Tidak dapat dihindari bahwa keberadaan internet memberikan banyak kemudahan kepada penggunanya. Beragam akses terhadap informasi dan hiburan dari berbagai penjuru dunia dapat dicari melalui internet. Internet menembus batas dimensi kehidupan pengguna, waktu dan ruang, yang dapat diakses oleh siapapun, kapanpun, dan dimanapun. Hal inilah yang melatarbelakangi perubahan komunikasi konvensional menjadi modern dan serba digital. Promosi yang dilakukan perusahaan juga telah banyak mengalami pergeseran, banyak perusahaan yang beralih dari promosi melalui media cetak atau elektronik beralih kepromosi

media sosial. Pada penelitian ini peneliti menggunakan Batik New Colet Jombang sebagai obyek penelitian. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui dan mengidentifikasi upaya peningkatan penjualan Batik New Colet melalui pemanfaatan media sosial instagram. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dilakukan pada natural setting(kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi partisipan (participant observation) dan wawancara (interview). Yang mana informan dalam penelitian ini adalah owner, karyawan, dan kosumen Batik Colet Jombang. Informan dalam penelitian ini adalah owner, karyawan, dan kosumen Batik Colet Jombang. Teknik analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas sehingga datanya jenuh. Teknik analisis data penelitian ini menggunakan teknik reduksi data (data reduction), penyajian data (data display), dan penarikan kesimpulan (verivication). Untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Hasil penelitian menyebutkan Pemasaran melalui instagram merupakan cara efektif dalam pemasaran digital. Instagram adalah media sosial dengan pengguna terbanyak. Tampilan foto yang menarik, tawaran diskon, pelayanan yang baik, dan kualitas barang yang bermutu, akan menarik pembeli. Penjualan produk Batik new colet mampu membuat masyarakat mengetahui produk dari Batik new colet, pemasaran yang dilakukan Batik new colet melalui instagram merupakan cara yang efektif dan efisien dalam meningkatkan penjualannya, prosesnya tidak begitu lama serta tidak membutuhkan modal yang cukup besar, promosi yang dilakukan juga cukup mudah. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, dari berbagai fitur bawaan instagram yang paling sering dimanfaatkan yaitu fitur hash tag dan instastory. Karena pelaku usaha menilai bahwa ketiga fitur tersebut memberikan pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan penjualan.

Kata kunci : pemasaran, social media marketing, instagram.

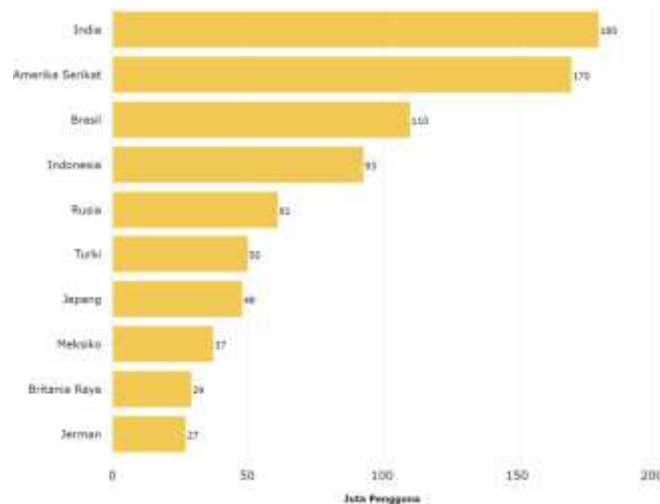
PENDAHULUAN

Pada era modern seperti sekarang ini, perkembangan dan perubahan zaman terus terjadi disegala bidang demi tercapainya kesejahteraan dan kehidupan yang lebih baik. Saat ini dunia dihadapkan pada era yang disebut era globalisasi dimana era tersebut menjadi penghubung seluruh dunia untuk mewujudkan tujuan yang sama. Setiap individu dapat terhubung oleh siapa saja yang ada di belahan bumi ini dan terjadi penyebaran informasi dan komunikasi melalui media cetak dan elektronik yang mendunia.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah merubah cara interaksi individu dengan yang lain. Internet menjadi sebuah ruang digital baru yang menciptakan sebuah ruang kultural. Tidak dapat dihindari bahwa keberadaan internet memberikan banyak kemudahan kepada penggunanya. Beragam akses terhadap informasi dan hiburan dari berbagai penjuru dunia dapat dicari melalui internet. Internet menembus batas dimensi kehidupan pengguna, waktu dan ruang, yang dapat diakses oleh siapapun, kapanpun, dan dimanapun. Pesatnya perkembangan internet sebagai alat komunikasi dalam beberapa tahun terakhir, menjadikan internet sebagai alat komunikasi yang banyak diminati oleh masyarakat.

Perkembangan media sosial telah mempengaruhi perkembangan ekonomi. Berbagai transaksi yang sebelumnya hanya bisa dilakukan melalui tatap muka saja kini bisa dengan mudah dilakukan lewat media sosial. Promosi yang dilakukan perusahaan juga telah banyak mengalami pergeseran, banyak perusahaan yang beralih dari promosi melalui media cetak atau elektronik beralih kepromosi media sosial.

Media sosial di Indonesia memang menjadi salah satu hal yang paling diminati oleh pengguna internet di Indonesia. Beberapa media sosial terbesar di dunia memiliki banyak pengguna yang berasal dari Indonesia, salah satunya adalah Instagram. Instagram berada di urutan ketiga sebagai platform media sosial yang paling sering digunakan, setelah YouTube dan WhatsApp. Indonesia sendiri menjadi Negara dengan pengguna Instagram terbesar ke 4 setelah Brasil. Data ini diperoleh dari Statista hingga ditahun 2021 jumlah pengguna aktif Instagram di Indonesia 97 juta pengguna.



Instagram berhasil meraih kepopulerannya tak lain karena kebiasaan masyarakat sekarang yang cenderung narsis. Fitur kamera *smartphone* yang semakin meningkat dari segi kualitas menjadi salah satu penyebabnya. Dimanapun dan kapanpun kita dapat berfoto lalu menguploadnya di Instagram. Karena kebiasaan yang berubah ini pula, para pemilik bisnis menjadikan Instagram menjadi salah satu platform yang wajib digunakan untuk mempromosikan bisnis mereka. Penggunaan media Instagram ini merupakan strategi pemasaran yang efektif dan memberikan keuntungan bagi para penggunanya. Memanfaatkan fitur-fitur Instagram seperti Hashtags dan Instagram Story juga dapat meningkatkan penjualan, sebab banyak pengguna yang mencari informasi melalui media tersebut

Hal inilah yang dimanfaatkan produsen sebagai media penjualan menggantikan webstore yang cenderung mahal dan rumit dalam pembuatannya. Pelaku bisnis mengaku lebih mudah memasarkan produknya melalui Instagram. Banyak orang yang mempunyai akun Instagram dan menggunakan Instagram dalam kesehariannya, dengan menggunakan Instagram maka kegiatan bisnis lebih fleksibel dan efisien waktu karena bisa melakukan promosi dimanapun dan kapanpun.

Banyak barang yang dipasarkan di Instagram, mulai dari makanan, minuman, pakaian, sepatu, tas, dan masih sangat banyak lainnya. Ditengah banyak produk yang dipasarkan, Batik New Colet dengan telaten memasarkan online produknya melalui media sosial Instagram dengan memanfaatkan fitur-fitur Instagram yang ada. Sejak Desember 2019 Batik New Colet telah memasarkan produknya melalui media sosial Instagram sampai sekarang dan terus aktif hingga saat ini mempunyai follower

(pengikut) sejumlah 382 pengikut dan 186 postingan. Akun Instagram milik Batik New Colet mengalami peningkatan dari segi tata letak upload foto, sorotan, dan produk yang diupload, sehingga semakin menarik minat konsumen saat mengunjungi laman instagram dari Batik New Colet.

Pelaku usaha Batik New Colet sendiri, Pak Sutrisno juga menyampaikan dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis, Seperti ini ujarnya “sejak Desember mbak saya mulai memasarkan produk lewat Instagram itu, tapi yaitu dibantu sama anak saya, bisa dibilang cukup membantu pemasaran lewat instagram ini, apalagi sekarang ini orang-orang jamannya online semua. Dulu itu sempat mbak dibikinkan website sama anak-anak yang kesini dari Universitas Wijaya Putra Surabaya itu sama yang dikasih alat pengeringan yang dibelakang, nah itu dari Wijaya Putra sama dibikinkan website juga sekalian, tapi kalau dari saya sendiri kurang efektif, untuk pengoperasian saya sendiri agak susah, kan harus bayar juga itu website perbulan atau per apa gitu lupa saya, wes jadi gak sangat jarang dipakai lagi sampai sekarang, aktifnya yaitu di Instagram diuplad fotonya terus dikasih status dikasih hastag tanda pagar itu sama terkadang dibuat story-story di Whats App juga” .

Obyek dalam penelitian ini adalah pada “Batik New Colet Jombang” yang merupakan salah satu usaha dibidang industri tekstil, lebih spesifiknya dibidang batik, yang akan menjadi objek penelitian ini. Peneliti memilih Batik New Colet Jombang sebagai objek penelitian karena tertarik dengan Batik New Colet Jombang yang merupakan salah satu batik asli dari Jombang dengan menggunakan motif asli batik jombangan. Selain itu dizaman yang serba modern ini Batik New Colet Jombang tetap mampu eksis dan terus berinovasi terhadap motif-motif dari hasil produknya. Batik New Colet Jombang merupakan salah satu tempat pengusaha batik ditempat sentra batik di Jombang. Batik New Colet ini memproduksi dan menjual batik tulis, batik cap, dan busana batik. Batik New Colet milik Sutrisno ini berdiri sejak tahun 2006 hingga saat ini dan mampu bertahan sebagai salah satu pengusaha Batik di Jombang. Batik New Colet telah mengembangkan motif batik sesuai dengan era perkembangan zaman dan tetap mempertahankan cirri khas dari motif Jombang yaitu motif Jombangan.

Batik New Colet Jombang milik Sutrisno diterima baik oleh masyarakat dan semakin membuat banyak orang tau tentang keberadaan batik asli Jombang, hal ini dapat dilihat dari foto-foto postingan di akun media sosial milik Batik Colet Jombang yang terus mengalami peningkatan jumlah like (*love*) disetiap foto yang diunggahnya. Terlebih tidak pernah ditemukan komentar negative disetiap foto hasil produk yang diunggah di akun media sosial Instagram Batik New Colet Jombang . Hal ini sangat berpengaruh pada permintaan dan penjualan yang selalu mengalami peningkatan. Tidak hanya didalam kota, pemesanan dan penjualan Batik juga banyak yang dilakukan diuar kota Jombang, seperti dari Surabaya, Jakarta, dan Bandung
Dibawah ini adalah tabel jumlah transaksi Batik Colet Jombang dalam beberapa bulan terakhir :

Tabel 1.1

Jumlah pemasukan beberapa bulan terakhir di Batik Colet Jombang

Bulan	Penjualan
Juli	Rp. 30.000.000
Agustus	Rp.25.000.000
September	Rp.27.500.000
Oktober	Rp.27.000.000
November	Rp.34.000.000
Desember	Rp.33.000.000
Januari	Rp.33.000.000

Sumber : Batik Colet Jombang 2021-2022

Dari tabel jumlah penjualan diatas, Batik Colet Jombang mempunyai omset yang tidak menentu. Omset yang dihasilkan setiap bulannya mengalami kenaikan dan penurunan. Hal ini bisa disebabkan beberapa faktor, faktor internal ataupun faktor eksternal. Pada bulan Desember terjadi penjualan yang mendapat omset paling tinggi yaitu sebesar Rp. 33.000.000.

METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif dipilih dengan alasan menyajikan data secara langsung yang hakikatnya berhubungan antara peneliti dengan narasumber, lebih peka seta menghadirkan jawaban kompleks untuk menyimpulkan hasil penelitian yang dilakukan.

Lokasi Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilakukan di Batik Colet Jombang yang beralamatkan di Jl. Desa Jatipelem, RT.04/RW.01, Jaten, Jatipelem, Kec. Diwek, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61471.

Subjek Penelitian

Dalam penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif, tidak dikenal dengan populasi dan sampel seperti dalam penelitian kuantitatif karena penelitian berangkat dari kasus keberadaan individu atau kelompok dalam situasi sosial tertentu dan hasilnya hanya

Obyek Penelitian

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah Batik Colet Jombang.

Informan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti berusaha menjaring informasi sebanyak-banyaknya yang berkaitan dengan tujuan penelitian. Informan pada peneliti ini tidak ditentukan berapa jumlahnya tetapi dipilih berdasarkan yang dianggap mengetahui dan lebih faham mengenai usaha pada obyek penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling strategis dalam

penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah memperoleh data. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada natural setting (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi partisipan (participant observation) dan wawancara (*interview*)

Teknik Analisi Data

Setelah mendapatkan data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi tahap selanjutnya adalah melakukan analisis data. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif. Analisis data dilakukan menggunakan versi Miles dan Huberman, dalam Sugiyono (2013:337) bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas sehingga datanya jenuh. Aktivitas meliputi reduksi data (data reduction), penyajian data (data display), dan penarikan kesimpulan (verification).

Teknik Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian kualitatif merupakan salah satu bagian yang penting untuk mengetahui derajat kepercayaan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan teknik triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten sehingga menjadi suatu data yang valid dan bisa dipertanggung jawabkan. Untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi teknik dan triangulasi sumber. Menurut Sugiyono (2013:330) triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dari berbagai teknik.

1. Triangulasi Teknik

Menurut Sugiyono (2013:330) triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber data yang sama. Peneliti menggunakan observasi, wawancara mendalam, serta dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak.

2. Triangulasi Sumber

Menurut Sugiyono (2013:330) triangulasi sumber berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Perusahaan

Mengawali usahanya pada tahun 2006, Pak Sutrisno dan istrinya, bu Sri Yani sebelumnya adalah seorang pekerja buruh mencalet di tempat pembuatan batik. Pada tahun 2006 Pak Sutrisno dan Bu Yani memutuskan untuk resign dan membuka usaha batiknya sendiri. Usahanya terus berjalan sampai saat ini hingga memiliki 25 karyawan dan mampu bertahan sebagai salah satu pengusaha batik di jombang. Batik New Colet telah mengembangkan berbagai macam motif batik yang terus mengikuti

perkembangan zaman dan dengan tetap mempertahankan ciri khas motif khas Jombang yaitu motif Jombang.

Logo Perusahaan



Produk Batik New Colet Jombang

Batik New Colet memproduksi si macam jenis produk batik, antara lain atik tulis, batik cap, dan batik semi cap tulis. Dari ketiga jenis batik saat difoto hampir sulit dbedakan anatar batik tulic, cap, atau semi cap, akan tetapi saat konsumen melihat langsung dan memegang kain dari kain batik akan sangat terlihat perbedaannya. Dari semua jenis produk batik yang diproduksi oleh Batik New Colet, untuk motif bisa disesuaikan dengan keinginan konsumen atau pelanggan.

Penyajian Data Hasil dan Pembahasan

Wawancara Dengan Pemilik Usaha

a. Terkait Dengan Profil Usaha

Batik New Colet adalah industry rumahan batik yang menjual kain batik dengan berbagai motif dan memproduksi sendiri seluruh hasil produksinya. Mulai dari kain polos berwarna putih sampai menjadi kain batik dengan berbagai motif. Pak sutrisno, pemilik batik new colet, sebelumnya hanya seorang buruh menggambar batik disalah satu industry batik di Jombang, sampai pada akhirnya tahun 2010 ia memutuskan untuk membuka industry batiknya sendiri. Awal mula ia hanya memasarkan ke tetangga dari mulut kemulut, kemudian mengikuti event-event di Jombang untuk memasarkan batiknya. Beranggapan semakin berkembangnya zaman orang-orang dan semakin maju teknologi, mulai tahun 2019 Pak Sutrisno mulai memasarkan produknya melalui Sosial Media Instagram. Dengan mengambil gambar hasil produknya lalu mempostingnya ke Instagram dengan diberi caption dan hastag. Melihat peluang yang bagus pemasaran melalui Instagram Pak Sutrisno terus melakukan upload produk untuk pemasarannya, baik melalui story instagram maupun postingan.

b. Produk Yang Ditawarkan

Batik New Colet Jombang membuat tiga macam batik, yaitu batik tulis, batik cap, serta batik semi cap-tulis. Sedangkan untuk lama pembuatannya dari tiga jenis

batik ini memiliki perbedaan. Pembuatan batik tulis menjadi yang terlama, proses pembuatan batik tulis membutuhkan waktu paling cepat dua minggu.. Kemudian batik cap membutuhkan waktu sekitar satu minggu. Untuk batik semi cap-tulis membutuhkan waktu hampir dua minggu. Lamanya pembuatan bati tulis karena prosesnya dilakukan dengan serba manual.

c. Terkait Dengan Bauran Pemasaran

Produk (product)

Produk yang ditawarkan di Batik New Colet bervariasi mulai dari kain batik hingga pakain jadi. Ada tiga jenis kain yang ditawarkan di Batik New Colet, yakni batik tulis, batik cap, dan batik semi cap-tulis.

Harga (Price)

Harga yang ditawarkan Batik New Colet berbagai macam mulai dari ratusan hingga jutaan tergantung dari jenis kain batik yang dipilih, batik tulis, batik cap, atau batik semi cap-tulis. Harga dari setiap jenis batik pun berbeda-beda. Untuk batik tulis, per lembar kain dihargai Rp.250.000. Untuk batik cap cenderung lebih murah yakni kisaran Rp.160.000. Sementara, untuk batik semi cap-tulis dihargai sedikit lebih murah dari batik tulis yakni Rp. 200.000. Untuk pakaian jadi dipatok harga mulai dari Rp.100.000 hingga 1,4 juta rupiah.

Tempat (Place)

Lokasi pemasaran dari Batik New Colet adalah di pekarangan rumah milik Pak Sutrisno sekaligus sebagai tempat produksi kain batik, Pak Sutrisno membuka toko kecil dipekarangan rumahnya bagi konsumen yang ingin melihat langsung produk dari Batik New Colet

Promosi (Promotion)

Promosi sangatlah penting dalam menunjang kelancaran suatu bisnis. Dalam hal ini promosi yang dilakukan Batik New Colet adalah dengan memanfaatkan media sosial Instagram , selain itu didukung dengan aplikasi messenger seperti WhatsApp untuk mengirimkan pesan ke konsumen.

a. Pemanfaatan instagram

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan pemilik usaha mengenai fitur-fitur yang dimanfaatkan oleh pemili k usaha. Diketahui bahwa tidak semua fitur telah digunakan oleh pemilik usaha. Dari Keterangan trsebut dapat disajikan pada table sebagai berikut.

No	Fitur-fitur Instagram	Pemanfaatan		Keterangan
		Ya	Tidak	
1	Following	✓		Batik New Colet menggunakan fitur follow untuk memfollow pengguna instagram yang menjadi target pasarnya

2	Poting	✓		Batik New Colet memanfaatkan fitur posting dilaman instagram untuk memposting dari produknya.
3	Kamera	✓		Batik New Colet juga memanfaatkan kamera untuk memfoto produk batiknya.
4	Efek	✓		Dalam pengambilan gambar dengan kamera instagram Batik New Colet memperindah hasil instastory
5	Aeroba (@)		✓	Sampai saat ini Batik New Colet masih belum pernah menggunakan fitur Arroba (@)
6	Hastag	✓		Hastag sangat dimanfaatkan oleh pelaku usaha Batik New Colet, dengan memberikan hastag produk yang dipasarkan batik new colet lebih mudah ditemukan oleh public yang memang sedang membutuhkan barang tyersebut
7	Jejaring Sosial	✓		Pelaku usaha batik new colet juga memanfaatkan jejaring sosial untuk pemasarannya, batik new colet memanfaatkannya dengan membagikannya di WhatApp
8	Geotagging	✓		Pelaku usaha batik new colet menggunakan fitur geotagging agar pengunjung laman bisa mengetahui alamat/lokasi dari batik new colet.
9	Love	✓		Selain mendapatkan like dari public Batik New Colet juga menggunakan fitur like guna untuk menciptakan suatu interaksi antara pelaku usaha dengan public.
10	Instastory	✓		Instastory sangat dimanfaatkan oleh Batik New Colet karena salah satu fitur yang digunakan untuk promosi
11	Arsip foto		✓	Pelaku usaha batik new colet masih belum memanfaatkan fitur

				arsip foto
12	Closefriend		✓	Pelaku usaha batik new colet tidak mengoptimalkan fitur ini
13	Siaran Langsung		✓	Pelaku usaha batik new colet masih belum menggunakan fitur ini
14	IG TV		✓	Pelaku usaha batik new colet masih belum menggunakan fitur instagra ini.

b. Pengoptimalan Instagram

Dari hasil wawancara yang dilakuka peneliti kepada informan pemilik usaha mengenai fitur-fitur yang dimanfaatkan oleh pemilik usaha, diketahui bahwa tidak semua fitur telah digunakan oleh pemilik usaha. Dari 14 fitur yang ada, terdapat 9 fitur yang digunakan oleh pelaku bisnis Batik New Colet. Keterangan itu dapat disajikan pada table berikut.

No	Fitur-fitur Instagram	Pengoptimalan		Keterangan
		Ya	Tidak	
1	Following		✓	Kurang optimal digunakan
2	Posting	✓		Fitur posting di Instagram digunakan pemilik Batik New Colet sebagai wadah untuk pemasaran hasil produk mereka
3	Kamera		✓	Kurang optimal digunakan
4	Efek		✓	Kurang optimal digunakan
5	Aerooa		✓	Kurang optimal digunakan
6	Hastag	✓		Fitur hastag pada Instagram digunakan pemilik Batik New Colet untuk mempermudah konsumen dalam mencari produk yang dicarinya di laman instagram
7	Jejaring sosial		✓	Kurang optimal digunakan
8	Geotagging		✓	Kurang optimal digunakan
9	Love	✓		Fitur Love(suka) di Instagram digunakan penilik Batik New Colet untuk berinteraksi dengan konsumen untuk menciptakan sebuah interaksi
10	Instastory	✓		Instastory digunakan dengan sangat optimal oleh Batik New Colet salah satu fitur yang

				digunakan untuk menampilkan kegiatan dari Batik New Colet
11	Arsip foto		✓	Kurang optimal digunakan
12	Closefriend		✓	Kurang optimal digunakan
13	Siaran langsung		✓	Kurang optimal digunakan
14	IG TV		✓	Kurang optimal digunakan

Data diolah 2022

Wawancara Dengan Karyawan Batik New Colet Jombang

Setelah diwawancarai tentang hubungan karyawan dengan owner Batik New Colet, pada karyawan dinyatakan hubungan mereka dengan owner terjalin cukup baik karena hubungan komunikasi antara karyawan dan pemilik cukup aktif, dan selalu dikomunikasikan dengan baik. Perihal kendala yang dialami para karyawan pada umumnya adalah pada saat proses pembuatan produk batik sendiri. Proses pembuatan batik memiliki beberapa tahap, salah satunya adalah pengeringan. Tahap inilah yang sering menjadi kendala dari para karyawan, yang mana proses pengeringan masih alami menggunakan sinar matahari, yang mana cuaca tidak selalu menentu setiap harinya sehingga dapat menghambat kinerja karyawan.

Wawancara Dengan Konsumen Batik

1. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pembeli mengenai membeli barang di media sosial Instagram. Diketahui bahwa semua pembeli mengaku bahwa mereka merasakan kemudahan saat berbelanja di media sosial Instagram.
2. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pembeli mengenai Alasan mereka membeli Batik New Colet. Diketahui sebagian besar pembeli mempunyai alasan membeli karena harganya yang murah dibanding dengan produk sejenis di wilayah tersebut.
3. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pembeli mengenai Alasan mereka membeli di Batik New Colet jombang, diketahui bahwa sebagian besar pembeli mempunyai alasan kualitas produk yang dijual bagus dan pelayanannya yang baik.
4. Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pembeli mengenai sumber informasi tentang akun Batik NEW Colet jombang, diketahui bahwa sebagian besar pembeli mengetahui akun Batik New Colet Jombang dari pencarian dengan menggunakan has tag.
5. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pembeli mengenai produk yang sering dibeli di Batik New Colet, diketahui bahwa sebagian besar pembeli menyukai semi cap-tulis.
6. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pembeli mengenai saran yang diberikan kepada Batik New Colet Jombang, diketahui bahwa sebagian besar memberikan saran untuk memperbanyak postingan foto dari hasil produknya, karena dengan memperbanyak produk yang diposting para

pembeli akan tertarik dengan postingan-postingan dari Batik New Colet.

Pemanfaatan Sosial Media Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan

Media Online merupakan media yang didesain untuk memudahkan interaksi sosial. promosi dan konten yang menarik dapat mengundang perhatian pengunjung untuk dapat melihat produk atau jasa yang dipasarkan. Internet telah mampu memberikan kemungkinan orang untuk berpromosi, bahkan saat ini telah menjadi saluran distribusi.

Pemanfaatan instagram sebagai media interaksi menjadi salah satu keuntungan bagi pebisnis online salah satunya Batik New Colet jombang dalam mempromosikan penjualannya serta mempublikasikan produknya melalui media sosial instagram. Ini dikarenakan promosi yang dilakukan melalui instagram tersebut merupakan cara pebisnis online dalam memasarkan atau mengenalkan produknya kepada konsumen melalui tampilan foto ataupun video yang diunggah di laman instagram miliknya. Meskipun banyak media sosial pada saat itu, tetapi pelaku usaha Batik New Colet hingga sekarang tetap memasarkan dan mengenalkan produk barunya melalui instagram, dikarenakan media sosial instagram ini lebih mudah digunakan meningkatkan penjualan.

Batik New Colet memanfaatkan media sosial untuk berkomunikasi dengan public atau pelanggan. Batik New Colet mempunyai kewajiban untuk memberikan informasi dan member jawaban atas kepentingan serta keinginan konsumen mengenai produk di Batik New Colet. Disamping itu Batik new Colet juga menjadikannya sebagai media promosi.

Penggunaan instagram sebagai media pemasaran dapat memperkenalkan sebuah hasil produk dari Batik new Colet untuk menarik perhatian konsumen yang dipromosikan melalui instagram. Instagram ini bisa menjadikan media pemasaran sebagai tempat untuk membangun merek atas perhatian oleh konsumennya terhadap promosi yang mereka lakukan untuk meningkatkan penjualan. Konsumen memang cenderung mencari online shop yang member pelayanan terbaik, selalu merespon komentar atau pesan dan menjalin hubungan baik dengan konsumen.

Pemanfaatan instagram sekaligus alat untuk pemasaran atau berinteraksi dengan para konsumennya secara langsung. Permana dengan penggunaan instagram dapat terjaring secara luas yang menciptakan interaksi dengan broadcasting yang p-to-date oleh perusahaan agar pemasaran yang dilakukan oleh batik New Colet akan membuat konsumen penasaran terhadap produk tersebut, yang kedua instagram mempunyai fitur-fitur yang menarik dan dapat mempengaruhi penggunaannya di aplikasi tersebut dan mempermudah bagi pemasarannya. Dari beragam fitur pendukung bawaan instagram tersebut, fitur yang paling sering digunakan pada postingan Batik New Colet adalah Has Tag dan instastory, fitur ini dirasa sngan membantu dalam meningkatkan penjualan Batik New Colet Jombang.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang berhubungan dengan peningkatan penjualan melalui pemanfaatan sosial media instagram diuraikan pembahasan untuk mengetahui bagaimana upaya pemanfaatan media sosial untuk

meningkatkan penjualan Batik New Colet Jombang sebagai berikut.

Pendapat Zarella (dalam Aditya, R 2015-510 media sosial adalah situs yang menjadi tempat orang-orang berkomunikasi dengan teman-teman mereka, yang mereka kenal di dunia nyata dan dunia maya.

Instagram adalah salah satu contohnya. Dari hasil analisa penulis, penulis mendapati salah satu pemanfaatan media sosial untuk berkomunikasi dengan public atau pembeli. Dalam melakukan komunikasi dengan calon pembeli, Batik New Colet berkewajiban memberikan informasi dan member jawaban atas kepentingan serta keingintahuan public atau konsumen mengenai produk Batik New Colet.

“Saya mengoptimalksn pakai instagram dengan selalu update konten dan memposting foto-foto terbaru, disetiap posting saya selalu menggunakan Has Tag yang tepat yang sekiranya sering dicari orang, setiap saya posting saya selalu berinteraksi dengan konsumen pakai fitur komentar atau langsung ke nomor ontak dilaman Bio instagram, saya juga selalu memanfaatkan fitur instastory dimana saya bisa mebagikan foto ataupun video yang menarik untuk pengikut di akun Batik New Colet”.

Instagram selain dijadikan sebagai media komunikasi, meda sosial instagram juga digunakan sebagai alat untuk memperkenalkan bisnis online. Dengan memanfaatkan instagram Batik New Colet dapat menjangkau pulik secara leih luas, memiliki konten yang komprehensif serta agar dapat memperkenalkan Batik New Colet yang dimana bergerak dalam penjualan kain batik jadi dengan motif khas dari Jombang atau bisa disebut motif Jombangan.

Penulis melihat pemanfaatan instagram sangat membantu dalam penjualan. Batik New Colet mampu memberikan informasi dan memebri jawaban atas kepentingan serta keingintahuan public/konsumen mengenai produk Batik New Colet. Penulis melihat di lapangan penggunaan instagram itu sendiri menjadi alasan tertentu bagi pemilik usaha Batik New Colet diantaranya instagram merupakan salah satu media sosial yang cukup mudh digunakan untuk media bisnis online, pengguna instagram juga cukup banyak, tanpa mengeluarkan biaya apapun pemilik dapat membangun usahanya.

Dalam proses pemasaran di media sosial instagram, Batik New Colet memanfaatkan nstagram sebagai media promosi onlinnye dengan memnafaatkan fitur yang ada di dalam instagram dan mengenali sifat konsumen untuk pemilihan media pemasaram yang tepat. Dari hal ini peneliti menemukan keterkaitan antara fitur-fitur instagram serta sifat konsumen dengan bagaimana cara pemilik usaha memanfaatkan instagram.

Penulis melihat penggunaan instagram dapat menciptakan interaksi dengan broadcasting yang up-to-date oleh pelaku usaha agar pemasaran yang dilakukan oleh batik New Colet membuat konsumen pemasaran terhadap produknya. Penulis juga melihat instagram mempunyai fitur-fitur yang menarik yang membuat pengguna media sosial suka memakai aplikasi tersebut dan mempermudah bagi pemasarannya. Seperti yang diungkapkan salah satu pembeli Batik New Colet, ketika melakukan wawancara denggan pembeli, mengatakan bahwa,

“Karena sangat mudah dilakukan, tidak mengenal waktu, dan banyak sekali

toko yang menggunakan instagram untuk bisnisnya, saya sebagai konsumen bisa memilih dengan sepuasnya”.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian mengenai “Upaya Peningkatan Penjualan Batik New Colet Jombang Melalui Pemanfaatan Media Social Instagra (Studi pada Batiknewcolet)” dapat disimpulkan sebagai berikut :

Onlineshop merupakan kemajuan dibidang pemasaran. Pemasaran digital mempertemukan pembeli dan penjual secara tidak langsung dan mempunyai kelebihan berupa kecepatan, praktis, dapat berjalan selama dua puluh empat jam, dan biaya promosi yang murah.

Pemasaran melalui instagram merupakan cara efektif dalam pemasaran digital. Instagram adalah media sosial dengan pengguna terbanyak. Tampilan foto yang menarik, tawaran diskon, pelayanan yang baik, dan kualitas barang yang bermutu, akan menarik pembeli. Teknik pemasaran yang baik sosial media dapat meningkatkan penjualan dalam sebuah perusahaan.

Pemanfaatan fitur yang ada dalam instagram, menganali sifat konsumen untuk pemilihan pemasaran yang tepat. Penjualan produk Batik new colet mampu membuat masyarakat mengetahui produk dari Batik new colet, pemasaran yang dilakukan Batik new colet melalui instagram merupakan cara yang efektif dan efisien dalam meningkatkan penjualannya, prosesnya tidak begitu lama serta tidak membutuhkan modal yang cukup besar, promosi yang dilakukan juga cukup mudah. Hanya dengan memanfaatkan fitur-fitur bawaan dari instagram diantaranya home page, comments, explore, profil, mention, followers, like, lokasi, hash tag, dan instastory. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, dari berbagai fitur bawaan instagram yang paling sering dimanfaatkan yaitu fitur hash tag dan instastory. Karena pelaku usaha menilai bahwa ketiga fitur tersebut memberikan pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan penjualan.

Dari hal ini peneliti menemukan bahwa ada keterkaitan antara peningkatan penjualan dengan bagaimana upaya yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam memanfaatkan fitur-fitur instagram yang ada.

Saran

Di era yang serba digital ini, lebih baik para pebisnis bisa lebih bijak dalam pemilihan media sosial untuk dijadikan media pemasaran online. Pebisnis online harus mengetahui bagaimana langkah pemilihan media yang tepat, sebelum menggunakan media sosial sebagai media pemasaran online.

Pemanfaatan instagram sebagai media pemasaran online sudah tepat di era sekarang ini, apalagi hal yang ditunjukkan adalah pengenalan produk melalui beberapa foto yang menarik, sehingga mampu membuat public atau konsumen menjadi penasaran, akan lebih baik lagi jika pelaku usaha mempunyai satu akun instagram lagi dimana akun tersebut berisi postingan testimoni dari pembeli Batik New Colet.

DAFTAR PUSTAKA

Ashari, M. D., Umami, Z., & Mardiana, L. (2020). *Promotion Strategy Analysis Of Make Up*

Artist@ Maudy. Makeup Using Instagram Social Media. Jurnal Ilmu Komunikasi, 3(1), 84-90.

Asmaradewi, Y. (2019). *Peran Instagram Sebagai Media Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung Pada Cafe Mas Bro*. Universitas Semarang, Semarang.

Atmoko, T. P. H. (2018). *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta*. Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation, 1(2), 83-96.

Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Ketiga Belas, Terjemahan Bob Sabran, MM*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Lestari, A., & Erianjoni, E. (2020). *Dinamika Aktivitas Make Up Artist (MUA) Laki-Laki di Kota Padang*, 3(1), 53-61.

Nasrullah, Rulli. (2017). *Media Sosial Perspektif Komunikasi, Budaya, dan Sosisoteknologi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Rangkuti, Freddy. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.

Saifuddin, Zuhri. (2017). *Penggunaan Media Sosial dalam Membangun Komunitas Bisnis Tangan Di Atas (TDA) Even Organizer di Surabaya*. Dinamika Governance: Jurnal Ilmu Administrasi Negara, 7 (2). pp. 170-178 ISSN 2303-0089

Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran, Edisi ke-4*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta

Yusuf Saleh, Muhammad dan Miah Said. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran: Marketing Concepts and Strategies*. Makassar: Sah Media.

Tutik Kusriyanti, (2020), *Perancangan Strategi Bisnis Dengan Metode Business Model Canvas Pada Leora Design Interior & Furniture*. Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial Volume 1, Issue 2, Juli 2020 E-ISSN : 2716-375X, P-ISSN : 2716-3768.

Doni Sahat Tua Manalu, Indah Maulina Utami, (2021), *Strategi Pemasaran Buah Naga Dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) Di PT. Trisna Naga Asih Kabupaten Subang*. Publikasi Penelitian Terapan dan Kebijakan

Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah

Volume 5 No 6 (2023) 3127-3132 P-ISSN 2656-2871 E-ISSN 2656-4351

DOI: 10.47467/alkharaj.v5i6.2958

4(2)(2021):HLM.85-91.

Meilina Kartika Kadir, (2021), *Analisis Model Bisnis Bank Muamalat dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC)*”, Jurnal Al- Misbah Vol. 2 No. 1 (2021): AL-MISBAH.

Pustakan dari Media Online

<https://kamuslengkap.com/kamus/asuransi/artikata/general-agency-system>

<https://kamuslengkap.com/kamus/asuransi/arti-kata/general-agency-system>

<https://www.allianz.co.id/tentang-kami/laporan-tahunan.html>

<https://www.allianz.co.id/tentang-kami/finansial.html>