

BAB IV

GAMBARAN UMUM PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Bisnis *Online*

Bisnis *online* memiliki prospek yang cukup besar pada saat ini dan di masa mendatang dimana hampir semua orang menginginkan kepraktisan dan kemudahan dalam hal memenuhi kebutuhan, praktis adalah salah satu ciri khas dari bisnis *online* dimana transaksi suatu bisnis dapat dilakukan tanpa betatap muka atau bahkan tidak saling kenal sebelumnya. Dengan berbagai kelebihan yang ditawarkan oleh bisnis *online*, banyak orang menginginkan dapat membangun suatu kerajaan bisnis *online* sendiri. Tidak dipungkiri banyak yang meraih kesuksesan dalam menjalankan bisnis *online*.

Bisnis *online* adalah suatu kegiatan atau aktifitas yang dilakukan di media internet untuk menghasilkan uang. Seperti halnya sebuah kegiatan bisnis di kehidupan nyata, bisnis *online* yang di jalankan via internet ini pun memiliki tujuan yang sama yaitu menghasilkan suatu keuntungan. Bisnis *online* saat ini bukan lagi menjadi istilah asing di Indonesia, baik kita yang kesehariannya terbiasa menggunakan internet

ataupun tidak. Apapun definisi yang diberikan untuk bisnis *online* ini, yang jelas pelaku bisnis ini memperoleh keuntungan dari adanya internet.

Sebagian orang mendefinisikan bahwa bisnis *online* adalah sesuatu aktifitas bisnis baik jasa maupun produk yang ditawarkan melalui media internet mulai dari negosiasi hingga kegiatan transaksinya, tanpa harus bertatap muka dengan konsumen. Bisnis *online* didefinisikan sebagai sesuatu aktifitas bisnis yang sebagian atau seluruh kegiatannya dilakukan melalui media internet apapun jenis bisnisnya dari mulai menjual hasil bumi hingga mobil.

Online shopping atau belanja *online* via internet, adalah suatu proses pembelian barang atau jasa dari mereka yang menjual melalui internet. Sejak kehadiran internet, para pedagang telah berusaha membuat toko *online* dan menjual produk kepada mereka yang sering menjelajahi dunia maya (internet). Para pelanggan dapat mengunjungi toko *online* (*online shop*) dengan mudah dan nyaman, mereka dapat melakukan transaksi di rumah, sambil duduk di kursi mereka yang nyaman di depan komputer.

Bisnis *online* adalah juga sama seperti kegiatan bisnis yang kita kenal sehari-hari. Bedanya dalam bisnis *online* ini adalah segala kegiatan bisnis dilakukan secara *online* dengan menggunakan media internet. Bila saat ini seseorang memiliki sesuatu yang dapat dibisniskan dalam kehidupan sehari-hari, maka kemungkinan besar dapat juga membuka bisnis tersebut di dunia maya. Pada dasarnya konsumen mereka dapat membeli barang apa saja dari toko *online*. Berbagai produk tersedia, mulai dari buku,

pakaian, alat rumah tangga, mainan, perkakas, *software* dan bahkan asuransi. Itu pun hanya merupakan sebagian kecil dari ribuan produk yang dapat dibeli oleh konsumen melalui internet.

Bisnis *online* memberikan kemudahan kepada calon pembeli sehingga dalam berbelanja pun para pembeli tidak perlu keluar rumah atau pun keluar kantor saat kerja untuk mendapatkan apa barang yang dipesan. Beberapa bisnis *online* yang menawarkan ataupun mengiklankan produk jualannya melalui jejaring pertemanan tersebut.

Kini teknologi semakin berkembang dengan munculnya Instagram. Kegunaan Instagram pada awalnya hanya sekedar membagi foto kegiatan yang kita lakukan, namun saat ini sangat banyak ditemui orang-orang yang mempromosikan barang dagangannya melalui Instagram. Hampir sebagian orang memanfaatkan media Instagram yang sedang marak-maraknya untuk menjadi lahan promosi bisnis mereka.

4.2 Gambaran Umum Gloshop_Stuff

Gloshop_Stuff merupakan salah satu akun *online shop* yang mempromosikan produknya melalui media sosial Instagram. *Online shop* ini berdiri pada bulan Februari 2013 yang saat ini memakai nama akun Glosh_Stuff di Instagram. Pemilik dari akun *online shop* ini bernama Rahmadiana yang berdomisili di Jakarta-Lampung. Awalnya *online shop* ini berawal dari ketertarikan pemilik terhadap membuat suatu bisnis namun dikarenakan harga sewa tempat yang mahal dan waktu itu status yang masih mahasiswa, pemilik pun harus memutar otak untuk menjual barang tersebut

tanpa modal yang besar. Sampai akhirnya pemilik yang sering membeli produk melalui Instagram ini mempunyai ide untuk membuat akun *online shop*. Pertama pemilik membuat akun *online shop* dengan mem-*follow* teman-temannya agar temannya dapat mempromosikan akun *online shop* miliknya. *Followers* akun *online shop* ini semakin bertambah jumlahnya dengan cara meng-*endorse* atau memberikan produk secara gratis kepada selebgram yang memiliki *follower* puluhan ribu akun. Selebgram mem-*posting* produk Gloshop_Stuff pada akun mereka yang menarik perhatian *follower* mereka terhadap Gloshop_Stuff.

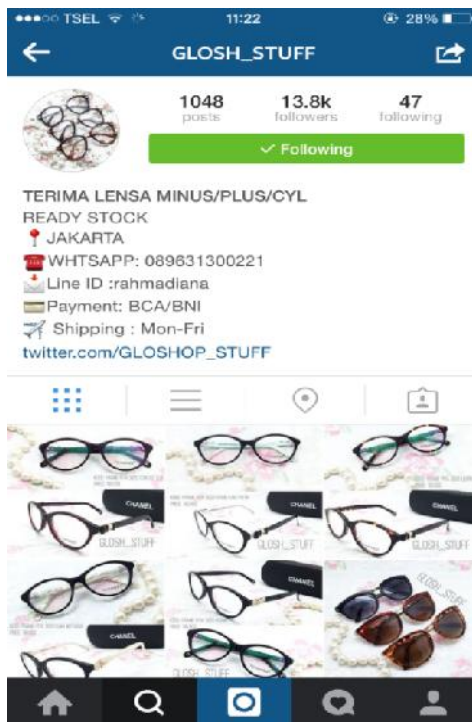
Gloshop_Stuff selalu menekankan akan segi menjual kualitas produk yang baik dan terjamin agar konsumen dan *reseller* merasa terpuaskan atas produk yang dijual. Kerjasama yang baik antar konsumen, mungkin sangat berpotensi sekali meningkatkan jaringan hubungan yang luas. Maka dari itulah akun Gloshop_Stuff sangat menjunjung tinggi nilai kepercayaan yang telah diberikan oleh konsumen dan *reseller* dengan cara menjual produk yang berkualitas baik.

Gloshop_Stuff menjual produk dengan beraneka ragam kaca mata. Harga yang ditawarkan *online shop* ini berkisar Rp. 50.000,- sampai dengan Rp. 350.000,.
Gloshop_Stuff memberikan kemudahan berbelanja dengan memberikan informasi tentang bagaimana tata cara pemesanan dan pembayaran barang. Banyak cara untuk calon konsumen mudah menghubunginya melalui pesan singkat, Line Mesenger dan WhatsApp yang dapat dijadikan media untuk transaksi. Selain memberikan kemudahan, hal ini juga akan menimbulkan rasa aman dari calon pembeli karena memberikan informasi yang jelas mengenai transaksi dan bagaimana caranya.

Adapun uraian proses penjualan pada sistem informasi penjualan Gloshop_Stuff dimulai ketika pelanggan melakukan pemesanan melalui kontak yang dicantumkan di Gloshop_Stuff. Pemesanan dapat dilakukan melalui via pesan singkat, Line Mesenger dan WhatsApp ke Gloshop_Stuff dan pelanggan memberi detail dengan mencantumkan nama dan warna barang (dapat dilihat pada akun)+lensa bening atau sunglasses + lensa minus (jika ada) / Nama pembeli/ No Handphone/ Alamat pembeli/ Transfer via: Bank BNI atau BCA. Kemudian Gloshop_Stuff mengecek data barang, apakah jenis barang yang dipesan tersedia atau tidak. Jika barang yang diminta ternyata tidak tersedia, maka konsumen dapat memesan barang yang lain atau membatalkan pemesanan. Jika stok produk masih tersedia, Gloshop_Stuff akan langsung memberi tahu dan pelanggan bisa dapat mengirim uang sesuai jumlah uang dan via bank yang telah disepakati. Setelah itu data pesanan akan diinput dan barang yang dipesan langsung dikirim melalui jasa pengiriman untuk cepat diterima oleh pelanggan. Pengiriman *online shop* ini beroperasi dari hari Senin sampai dengan hari Jumat.



Gambar 2. Logo Gloshop_Stuff



Gambar 3. Gloshop_Stuff