

Digitalisasi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan di Toko Sinar Bintang Burneh

Dia safitri^{1✉}, Yusrianto Sholeh²

(1, 2,3) Program Studi Pendidikan Ekonomi, STKIP PGRI Bangkalan, Indonesia

✉ Corresponding author
[dheas7500@gmail.com]

Abstrak

Permasalahan penelitian ini adalah bagaimana meningkatkan Digitalisasi Pemasaran di Toko Sinar Bintang Burneh. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana implementasi strategi berkontribusi terhadap peningkatan di Toko Sinar Bintang Burneh tersebut. Jenis penelitian ini adalah Penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Kesimpulan dalam penelitian ini Toko Sinar Bintang telah mengidentifikasi beberapa strategi pemasaran digital yang dapat membantu meningkatkan penjualan baik secara online maupun offline. Dengan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu peneliti mengobservasi, mewawancarai, dan mendokumentasikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Sinar Bintang Burneh sebaiknya meningkatkan frekuensi promosi melalui akun media sosial terkait dengan kerajinan tangan dan menjahit. Hasil ini memiliki implikasi penting dalam meningkatkan Digitalisasi Pemasaran di Toko Sinar Bintang Burneh, menunjukkan bahwa media Digitalisasi Pemasaran meningkatkan kualitas layanan pelanggan, dan menggunakan solusi implementasi efektif seperti integrasi dengan platform e-commerce tersebut. Temuan ini memberikan peningkatan signifikan dalam penjualan, memperluas kehadiran secara online, dan memperkuat posisinya dalam industri kerajinan dan menjahit.

Kata kunci: *Digitalisasi pemasaran, Meningkatkan Penjualan, Toko Sinar Bintang*

Abstract

The problem of this research is how to improve Marketing Digitalization at Sinar Bintang Burneh Shop. This study aims to evaluate the extent to which the implementation of the strategy contributes to the improvement of the Sinar Bintang Burneh Shop. This type of research is qualitative research. The data collection techniques used are observation, interviews, and documentation. Conclusion In this study, Toko Sinar Bintang has identified several digital marketing strategies that can help increase online and offline sales. By using a qualitative method with a descriptive approach, namely, the researcher observes, interviews, and documents. The study results show that Toko Sinar Bintang Burneh should increase the frequency of promotions through social media accounts related to handicrafts and sewing. These results have important implications for improving Marketing Digitalization at Sinar Bintang Burneh Shop, showing that Marketing Digitalization media improves the quality of customer service and uses effective implementation solutions such as integration with the e-commerce platform. These findings significantly increased sales, expanded its online presence, and strengthened its position in the craft and sewing industry.

Keywords: *Marketing digitalization, Increasing Sales, Sinar Bintang Store*

PENDAHULUAN

Perkembangan zaman yang semakin pesat telah membawa banyak penemuan-penemuan baru, salah satunya adalah teknologi. Perkembangan teknologi tidak lepas dari semakin meningkatnya kebutuhan manusia di muka bumi. Teknologi memudahkan manusia dalam melakukan pekerjaannya, termasuk dalam berkomunikasi. Munculnya alat komunikasi seperti smartphone memberikan kemudahan dalam berkomunikasi dan berbagi informasi dengan siapapun dan dimanapun. Aplikasi smartphone dapat digunakan sebagai sarana pertukaran informasi dan komunikasi, juga dapat digunakan dalam pemasaran produk usaha (Rizky Mainanda, 2021).

Terlebih lagi, saat ini sangat penting bagi para pelaku usaha untuk selalu memperbaharui sistem pemasarannya agar dapat bersaing di era sekarang ini. Namun bagi yang tahu cara menggunakannya bisa dengan mudah mencari sesuatu di internet melalui media sosial. Banyak pengusaha yang memanfaatkan kemudahan akses Internet untuk mengembangkan usahanya. Pada prinsipnya perkembangan teknologi dapat mempererat rantai antara produsen dan konsumen (Ayunovita et al., 2022).

Pemasaran digital (digital marketing) merupakan salah satu strategi era Revolusi Industri 4.0 yang diterapkan sebagian besar perusahaan dalam pelaksanaan kampanye. Selain itu, fungsi pendukung yang efektif membuat pemasaran digital semakin efektif. Pesatnya perkembangan teknologi, dunia digital dan internet tentunya juga mempengaruhi dunia pemasaran. Tren pemasaran di dunia beralih dari tradisional (offline) ke digital (online). Strategi pemasaran digital ini lebih potensial karena memungkinkan calon pelanggan mendapatkan segala macam informasi tentang produk dan melakukan transaksi melalui internet (Komalasari, 2021).

Yuniarti et al., (Yuniarti et al., 2022) menyatakan bahwa transisi menuju era Revolusi Industri 4.0 yang memadukan teknologi digital dengan Internet akan memudahkan proses bisnis. Komunikasi dua arah yang mudah terjalin tanpa batas dan waktu, membuat prosesnya lebih cepat, efisien dan efektif. Hal inilah yang melatar belakangi proses digitalisasi yang bukan lagi hal baru, namun sudah menjadi kebutuhan mendasar dalam segala hal. Sehingga turut mendorong para pelaku UMKM beralih ke sistem semi digital atau bahkan semuanya digital.

Dengan adanya digitalisasi pemasaran, para pelaku usaha tersebut bisa memperluas pemasarannya lebih mudah sehingga bisa mendapatkan lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pembelian. Desain media sosial yang terorganisir, menarik dan berkesan menarik calon konsumen untuk membeli suatu produk. Semakin banyak konsumen yang membeli produk tidak hanya secara online, tetapi juga secara offline, maka pendapatan para pedagang tersebut akan meningkat. Konsep dan penerapan digital marketing adalah hal yang dilakukan untuk mendorong penjualan produk dari suatu brand.

Dengan demikian untuk melakukan penelitian di Toko Sinar Bintang ini karena penghasilannya yang semakin rendah sehingga dapat menjadi ancaman bagi kelangsungan Toko Sinar Bintang ini. Dengan memahami dampak dari penghasilan rendah, dapat mencari solusi untuk meningkatkan Toko Sinar Bintang agar bisnis tetap berjalan dengan baik dan ingin meningkatkan jangkauan pasar dengan digitalisasi di Toko Sinar Bintang Burneh, dan Toko Sinar Bintang dapat mencapai efektivitas yang lebih tinggi dalam upaya pemasaran. Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, dalam penelitian ini mengambil judul: Digitalisasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Di Toko Sinar Bintang Burneh.

METODE PENELITIAN

Tujuan dari penelitian kualitatif untuk menemukan jawaban pada suatu fenomena atau pernyataan dengan prosedur ilmiah yang sistematis menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian ini mencoba untuk memahami suatu makna dari suatu kejadian atau peristiwa dengan cara berinteraksi kepada orang-orang dalam keadaan atau fenomena tersebut. Peneliti menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu peneliti mengobservasi, mewawancarai, dan mendokumentasikan langsung pemilik Toko Sinar Bintang Burneh yang hasil dari penelitian ini berupa wawancara, foto, dokumen pribadi serta informasi lainnya. Lokasi penelitian yaitu Toko Sinar Bintang yang terletak di Jl.Raya Burneh, Pancar, Burneh, Kecamatan Burneh, Kabupaten

Bangkalan, Jawa Timur 69121. Adapun jenis sumber data yang digunakan yaitu data sekunder dan data primer.

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data nama Owner dan Karyawan Toko Sinar Bintang Burneh berikut diantaranya:

Tabel 1. Nama Owner

NO	Nama	Keterangan	Umur	Alamat
1	NH	Owner Toko Sinar Bintang	25 th	Burneh
2	SW	Karyawan	30 th	Burneh

Sumber: data diolah peneliti, 2024

Teknik analisis data dalam penelitian ini memakai metode kualitatif deskriptif dan data diolah dengan teknik editing, organizing, dan penemuan hasil.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut adalah hasil wawancara Owner dan Karyawan dengan menggunakan metode wawancara deskripsi. Pada saat melakukan wawancara bersama Nadila (Pemilik Toko Sinar Bintang Burneh) peneliti bertanya bagaimana sejarah awal berdirinya Toko Sinar Bintang Burneh? Beliau memaparkan bahwa:

"Toko Sinar Bintang Burneh berawal dari usaha keluarga yang berdiri sejak pertengahan tahun 2018. Penghasilan yang dihasilkan toko perhari sekitar 100.000,- tidak tentu. Kadang rame, kadang juga tidak. Namanya jualan. Diawal berdirinya toko, kami menjual berbagai macam bros, tp karena proses penjualannya terlalu lama, akhirnya kami memutuskan untuk tidak lagi menjual bros. produk di toko cenderung pada alat-alat kerajinan, menjahit, aksesoris, serta perlengkapan sekolah."

Ketika ditanyakan terkait jam operasional Toko Sinar Bintang Burneh Nadila memaparkan bahwa:

"Toko Sinar Bintang buka setiap hari senin-sabtu (libur di hari minggu) pukul 07.30 – 17.00. Dengan demikian, jam kerja untuk karyawan pada usaha Toko Sinar Bintang Burneh adalah sekitar 9 jam".

Keuletannya dalam menyediakan produk-produk yang berkualitas dengan harga terjangkau membuat tokonya terus bertahan hingga saat ini. Nadila memaparkan beberapa jenis produk yang dihasilkan Toko Sinar Bintang Burneh diantaranya adalah:

"Produk yang di jual di Toko Sinar Bintang Burneh dikategorikan kedalam beberapa produk, diantaranya adalah alat-alat kerajinan, seperti: kain flannel, manik-manik, dan alat kerajinan lainnya. Kemudian ada juga peralatan menjahit, seperti: benang, resleting, kancing, jarum, dan lainnya. Yang terakhir ada peralatan sekolah, seperti: buku, penggaris, rautan, dan kebutuhan sekolah lainnya".

Pada saat melakukan wawancara bersama Sulistiawanti (Karyawan Toko Sinar Bintang Burneh) peneliti bertanya apa alasan anda tertarik menjadi karyawan di Toko Sinar Bintang Burneh?

"Alasan saya pertama, karena waktunya tidak sampai malam. Dan kedua saya bisa mengatur jadwal sholat sendiri dengan tidak adanya jam yang terlalu padat".

Saat ini, Toko Sinar Bintang Burneh sudah mendaftarkan tokonya untuk berjualan di berbagai marketplace. Apa saja yang kemudian kendala yang dialami Nadila:

"Nadila memaparkan bahwa untuk saat ini pemasaran produk melalui market place belum dapat berjalan sebagaimana semestinya. Kedepannya mungkin selaku pemilik toko, saya akan coba menjual produk saya ke ranah digital, melalui WhatsApp story".

Dalam memasarkan produknya, Nadila memiliki satu karyawan bernama Sulistiawanti yang dapat melayani customer di Toko Sinar Bintang. Ia merupakan karyawan baru di Toko Sinar Bintang Burneh.

"Saya merupakan karyawan baru di Toko Sinar Bintang Burneh yang kurang lebih satu minggu bekerja sebagai karyawan".

Berkaitan dengan keunggulan dari produk yang dijual di Toko Sinar Bintang Burneh yang dapat menarik minat konsumen, Sulistiawanti memaparkan bahwa:

"Untuk produk unggulan itu kan tergantung keperluan pembeli, namun sejauh yang saya lihat, karena toko ini menyediakan berbagai macam alat kerajinan, menjahit dan sekolah, maka produk di toko sinar bintang burneh dapat dikategorikan sebagai toko serba ada. Jadi pembeli tidak perlu mencari ke beberapa toko, karena produk yang dijual di toko ini sudah cukup lengkap".

Berkaitan dengan jenis produk di Toko Sinar Bintang burneh Nadila selaku Owner memaparkan :

"Di toko ini ada sekitar 1308 produk, dan yang paling laris adalah perlengkapan menjahit. Namun bukan hanya alat-alat menjahit saja yang laris terjual, alat alat kerajinan juga banyak dibeli mahasiswa dan guru".

Berkaitan dengan diberikannya bonus dalam memasarkan produk melampaui target, Sulistiawanti memaparkan bahwa:

"kebetulan disini tidak ada target, kalau targetan sama saja kita memaksa, sedangkan kalau rejeki itu bukan kita yang nentuin".

Menghadapi era digitalisasi, para pelaku usaha dihadapkan pada berbagai problematika yang mengharuskan tokonya untuk menjual produknya pada platform digital. Media apa saja yang sudah digunakan Toko Sinar Bintang Burneh dalam memasarkan produknya?

"Nadila selaku pemilik toko memaparkan bahwa saat ini penjualan produk-produk kerajinan dan peralatan menjahit yang tersedia di tokonya masih diperjual belikan secara offline saja, belum menjual produknya secara online melalui media sosial ataupun platform penjualan lainnya. Nadila juga memaparkan bahwa untuk saat ini penjualan di Toko Sinar Bintang masih secara offline dikarenakan keterbatasan jam kerja, sehingga selaku pemilik toko ia belum dapat mengembangkan bisnis yang sedang digelutinya keranah online."

Pada tahap awal, peneliti sudah berhasil mengaktifkan akun shopee Toko.sinarbintang dan mengupload 41 produk best seller yang ada di Toko Sinar Bintang. Berdasarkan hasil wawancara bersama sulistiawanti, karyawan Toko Sinar Bintang yang sudah bekerja kurang lebih satu minggu pada saat peneliti melakukan wawancara, Sulistiawanti memaparkan bahwa produk best seller atau yang paling laku terjual di Toko Sinar Bintang adalah alat-alat jahit.

"Untuk banyak nya produk 1380, dan untuk barang yang paling laris dijual disini ada alat-alat jahit, karena memang alat-alat jahit yang dijual disini lengkap dan banyak jenisnya".

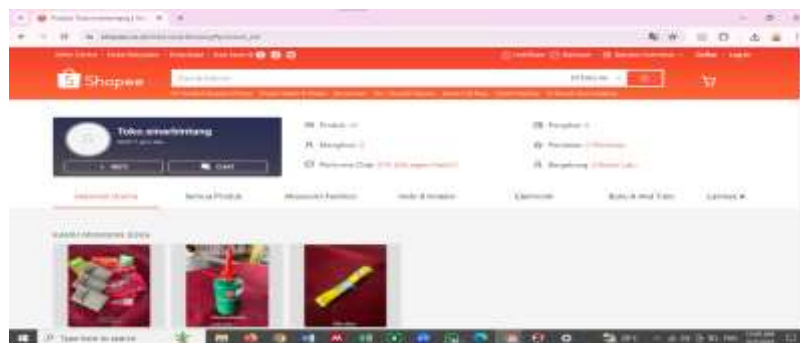
Toko Sinar Bintang menghadapi sejumlah tantangan dalam upaya mengadopsi digitalisasi pemasaran untuk meningkatkan penjualannya. Saat ini, Toko Sinar Bintang Burneh sudah mulai

mendaftarkan tokonya untuk berjualan di berbagai marketplace. Apa saja yang kemudian kendala yang dialami Nadila selaku pemilik Toko Sinar Bintang Burneh:

“Nadila memaparkan bahwa untuk saat ini pemasaran produk melalui market place belum dapat berjalan sebagaimana semestinya. Kedepannya mungkin selaku pemilik toko, saya akan coba menjual produk saya ke ranah digital, melalui WhatsApp story dan beberapa platform lainnya”.

Tabel 1. Produk yang paling laku terjual di Toko Sinar Bintang Burneh

Nama Produk
Benang hitam putih
Minyak singer
Karet elastis
Resleting
Jarum pentul
Kancing cetet
Flanel
Buku
Benang yang warna
Lem tembak
Plester hijau kawat



Gambar 1. Akun Toko Sinar Bintang Burneh pada platform Shopee



(Wawancara dengan Owner Tok Sinar Bintang)



(Wawancara dengan Karyawan Toko Sinar Bintang)

Pembahasan

Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam kemajuan sebuah bisnis, karena berfungsi untuk menentukan nilai ekonomi perusahaan, baik dari segi harga barang maupun jasa. Dapat disimpulkan bahwa Toko Sinar Bintang Burneh dapat mengatasi dengan mengikuti pelatihan, bekerja sama dengan konsultan pemasaran digital, fokus pada diferensiasi produk, meningkatkan kualitas layanan pelanggan, dan menggunakan solusi implementasi efektif seperti integrasi dengan platform e-commerce yang sudah ada dan pemanfaatan media sosial untuk manajemen penjualan. Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut dan mengatasi tantangan dengan solusi yang efektif, diharapkan Toko Sinar Bintang dapat mencapai peningkatan signifikan dalam penjualan, memperluas kehadiran secara online, dan memperkuat posisinya dalam industri kerajinan dan menjahit.

SIMPULAN

Berdasarkan pemaparan di atas adalah bahwa Toko Sinar Bintang telah mengidentifikasi beberapa strategi pemasaran digital yang dapat membantu meningkatkan penjualan baik secara online maupun offline. Strategi tersebut meliputi penggunaan platform e-commerce, kehadiran yang kuat di media sosial, pemasaran konten yang relevan, pemanfaatan teknik SEO, dan analisis data pelanggan. Dalam menghadapi tantangan digitalisasi pemasaran, seperti kurangnya pengetahuan dan keterampilan digital serta persaingan dengan platform e-commerce besar, Toko Sinar Bintang dapat mengatasi dengan mengikuti pelatihan, bekerja sama dengan konsultan pemasaran digital, fokus pada diferensiasi produk, meningkatkan kualitas layanan pelanggan, dan menggunakan solusi implementasi efektif seperti integrasi dengan platform e-commerce yang sudah ada dan pemanfaatan media sosial untuk manajemen penjualan. Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut dan mengatasi tantangan dengan solusi yang efektif, diharapkan Toko Sinar Bintang dapat mencapai peningkatan signifikan dalam penjualan, memperluas kehadiran secara online, dan memperkuat posisinya dalam industri kerajinan dan menjahit.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan tulus saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan penelitian ini. Terlebih dahulu, kami ingin menyampaikan terima kasih kepada Owner dan Karyawan Toko Sinar Bintang Burneh, yang telah menjadi responden penelitian ini. Kesediaan kalian untuk berpartisipasi dalam penelitian ini sangat saya hargai. Saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing dan pendidikan dari Program Studi Ekonomi. Saran dan masukan yang telah diberikan sangat berharga bagi kelancaran penelitian ini dan penyusunan artikel ini. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi dunia pendidikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu novita, nanda, Oktianingrum, selvi, & Sanjaya, V. (2022). Pengaruh-Digitalisasi-Pemasaran-Pemasaran Online. *E-Journal Al-Dzahab*, 3(1), 1–9.
- Komalasari, D. (2021). Buku Ajar Digital Marketing. In *Buku Ajar Digital Marketing*. <https://doi.org/10.21070/2021/978-623-6081-38-9>.
- Rizky Mainanda. (2021). Pemanfaatan Instagram Sebagai Media Promosi Hotel Di Kota Pekanbaru [Studi Akun Instagram @Mitrahotelkpu]. *Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Islam Riau*, 36, 96.
- Yuniarti, T., Faujiyah, F., Rizal, M. A., & Bani, F. C. D. (2022). Digitalisasi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Wilayah Jakarta Selatan. *Jurnal Pustaka Mitra (Pusat Akses Kajian Mengabdikan Masyarakat)*, 2(2), 121–126. <https://doi.org/10.55382/jurnalpustakamitra.v2i2.202>