

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN CASE HANDPHONE MELALUI ONLINE SHOP (STUDI KASUS PADA ONLINE SHOP @AMSHOP_BANJARMASIN)

Aulia Safitri¹, Apriya Santi², Dwi Wahyu Artiningsih³
Email: Aulialia2501@gmail.com

Fakultas Ekonomi

Program Studi Manajemen

Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis pengaruh faktor – faktor yang mempengaruhi pencualan case handphone melalui Online shop. Perkembangan teknologi informasi yang begitu pesat termasuk internet membawa dampak yang besar bagi segala aspek tidak terkecuali perkembangan dunia usaha. Hal ini tidak aneh mengingat jumlah pengguna internet yang terus tumbuh pesat dapat menjadi sebuah yang potensial untuk dimasuki para duia usaha. Dilain pihak ternyata mempunyai banyak keuntungan baik bagi pengusaha atau konsumen. Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan case handphone melalui online shop. Peneltian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kwaitatif dan merupakan penelitian survey. Dalam penelitian ini penulis menggunakan data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari usaha online shop @amshop_banjarmasin dan data sekunder data yang diambil dari dokumen yang sudah tersedia yang dibuat dari pemilik usaha online shop @amshop_banjarmasin.Dari hasil penelitian banyak pengaruh penjualan case hanphone melalui online shop, dari persaingan penjualan case handphone hingga harga yang murah dan pengiriman yang cepat, itu yang membuat konsumen tertarik untuk beli case handphone online shop @amshop_banjarmasin.

Kata kunci : Anlisis, penjualan case handphone, online shop

ABSTRACT

This study analyzes the influence of factors influencing sales of cellphone cases through online shops. The rapid development of information technology, including the internet, has a big impact on all aspects including the development of the business world. This is not strange considering the number of internet users which continues to grow rapidly can become a potential for the business world to enter. On the other hand it turns out that it has many advantages both for entrepreneurs or consumers.The purpose of the study is to determine the effect of selling cell phone cases through an online shop. This research uses descriptive qualitative research and is a survey research. In this study the authors use primary data that is data obtained directly from the online shop business @amshop_banjarmasin and secondary data data taken from documents that have been made available from online shop business owners @amshop_banjarmasin.From the results of research, there are many influences on the sale of cellphone cases through online shops, from competition in selling cellphone cases to low prices and fast delivery, which makes consumers interested in buying cellphone cases online shop @amshop_banjarmasin.

Keywords: Analysis, selling mobile phone cases, online shop

PENDAHULUAN

Perkembangan *Online Shop* atau toko *online* melalui media internet sudah menjamur di Indonesia, bahkan sudah sangat dikenal baik oleh khalayak ramai. Banyaknya beragam kemudahan dalam berbelanja dan bermacam jenis produk dan jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat Indonesia menjadikan *Online Shop* sebagai salah satu “tempat berbelanja” baru selain pusat perbelanjaan. Selain menjadi sumber informasi, internet memang menjadi media yang sangat bagus untuk bisnis. Bahkan efektifitasnya telah banyak dimanfaatkan oleh banyak pelaku bisnis hingga akhirnya mereka mampu membuktikan bahwa internet memang telah membawa bisnis mereka menuju puncak keberhasilan. Ditambah lagi dengan pengguna internet yang terus bertambah setiap tahunnya, pastinya hal ini akan menjadi peluang besar untuk meraih sukses yang lebih besar lagi melalui internet.

Tujuan pengembangan sumber daya manusia di bidang business internet, dimana pengembangan sumber daya manusia merupakan faktor penting yang

sangat diperlukan dalam mengembangkan bisnis apapun.

Tegak runtuhnya daya saing usaha salah satunya bagaimana pemilik usaha melaksanakan pelayanan yang prima dengan memperbaiki administrasi yang ada sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan.

Berdasarkan observasi kepada pemilik usaha *Online shop @amshop_banjarmasin* masalah yang sering muncul adalah adanya keterlambatan datangnya *restock* barang dan mengurangi pembatalan pesanan dari *customer* sehingga yang akan membuat kerugian dalam usaha *Online shop* tersebut.

Setiap kegiatan penelitian harus dimulai dari adanya masalah di suatu objek penelitian sehingga diharapkan dapat ditemukan sebab dan solusinya. Oleh karena itu, penulis merumuskan permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini pada usaha *Online shop @amshop_banjarmasin* sebagai berikut.

Faktor – faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan *case handphone* melalui *Online shop* pada usaha *@amshop_banjarmasin*.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang menggambarkan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana mestinya. Manajemen sumber daya manusia dalam mengelola usaha *Online shop* terkait dengan masalah. Pengaruh penjualan *case handphone* melalui *online shop* tersebut. Selain itu jenis data dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

HASIL PENELITIAN

1. Persaingan

Dalam persaingan terdapat para penjual *case handphone* yang menjual produk dengan *customer* yang sama, persaingan bentuk terjadi ketika usaha *online shop* menjual barang yang ternyata memiliki kemiripan dengan barang yang dijual oleh usaha *online shop* yang lain. persaingan produk ketika antar usaha *online shop* menjual *case handphone* yang sama, namun berbeda produk. Harga dari *case handphone* tersebut tidak terlalu memiliki perbedaan yang sama.

2. Harga

Dalam penjualan *case handphone* @amshop_banjarmasin tidak mengambil laba yang banyak, dari harga yang

Data Primer adalah data atau informasi yang diperoleh melalui pengamatan secara langsung pada obyek penelitian, baik itu melalui wawancara maupun observasi. Dengan obyek penelitian yaitu pemilik usaha *Online shop* @amshop_banjarmasin. Data Sekunder adalah data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung, yaitu data dari berbagai sumber seperti dokumen yang sudah tersedia dibuat dari pemilik usaha *Online shop* @amshop_banjarmasin.

murah dapat membuat *customer* tertarik untuk membeli *case handphone* di *online shop* @amshop_banjarmasin. Dan penjualan *case handphone* @amshop_banjarmasin menjual *case handphone* dengan harga yang murah, harga *case handphone* yang dijual mulai harga Rp.35.000 sampai Rp.70.000, dengan harga tersebut *customer* sudah bisa mendapatkan *case handphone* yang bagus dan *modern*.

3. Pembeli yang hilang

Terjadi biasanya disaat barang sudah *ready*, dan ketika mau memberi kabar kontak dari @amshop_banjarmasin langsung diblokir, semua *sosial media* yang lainnya pun ikut diblokir.

Pembatalan pesanan biasa juga terjadi, karena alasan *customer* minta ganti warna atau *type case handphone* disaat barang sudah datang, saat itu sudah ada bukti pemesanan bahwa *customer* tersebut memesan warna atau *type* yang sudah, tetapi masih ada *customer* merasa pesanan yang *ready* itu bukan

PEMBAHASAN

1. Pengiriman

Pengiriman melalui ekspedisi sampai saat ini tidak pernah terlambat pada pengantaran barang @amshop_banjarmasin, saat ekspedisi menjanjikan barang datang satu minggu, pasti datangnya tidak lambat dan pengiriman melalui kurir untuk pengiriman yang berada disekitran Banjarmasin sampai Handil bakti saja melalui kurir karena *online shop @amshop_banjarmasin* menyediakan kurir sendiri, tidak menggunakan jasa ojek *online* untuk mengantar barang. Pengiriman melalui kurir untuk pengiriman yang berada disekitran Banjarmasin sampai Handil bakti saja melalui kurir karena *online shop @amshop_banjarmasin* menyediakan kurir sendiri, tidak menggunakan jasa ojek *online* untuk

pesanannya. *Customer* yang selalu menghilang saat barang akan dikirim, pada saat diberi kabar *case handphone* tersebut sudah datang, *customer* selalu memberi alasan macam-macam, dari alasan tersebut ditunggu selalu satu minggu setelah itu *customer* akan memblokir kontak admin dan membatalkan pesannya.

mengantar barang. Dan untuk pengiriman luar kota *online shop @amshop_banjarmasin* mengirim *case handphone* melalui ekspedisi. Promosi *Case Handphone Melalui Sosial Media* memasarkan *case handphone* dengan *sosial media* saat ini *sosial media* sudah menjadi gaya hidup, dengan itu kita bisa menampilkan foto dan video *case handphone* di akun *online shop @amshop_banjarmasin*, jasa *Paid promote* dan *Endorse* merupakan akun-akun *instagram* yang mempunyai pengikut (*followers*) yang banyak, seperti akun milik *selebgram* dan *blogger*. Akun tersebut harus terpercaya dan memiliki pengikut yang asli, memasarkan jasa tersebut berbayar perhari atau satu kali tampil di akun *instagram selebgram* tersebut, mencantumkan foto dan video *case*

handphone yang menarik agar *customer* bisa yakin bahwa *case handphone* yang akan dibeli berkualitas bagus, lucu, dan *modern*. Layanan jasa *Paid promote* dan *Endorse* merupakan akun-akun instagram yang mempunyai pengikut (*followers*) yang banyak, seperti akun milik *selebgram* dan *blogger*. Akun tersebut harus terpercaya dan memiliki pengikut yang asli, memasarkan jasa tersebut berbayar perhari atau satu kali tampil di akun *instagram selebgram* tersebut. Dengan cara ini juga menjadi salah satu *case handphone* diketahui oleh *customer*. *Customer* tidak akan tertarik apabila jika *case handphone* yang akan dibeli tidak ada kesaksian kepuasan tentang *case handphone* yang dibeli (*Testimonial*) positif dari *customer* lain. Dari itu @amshop_banjarmasin selalu meminta *testimonial* kepada *customer* yang terdahulu, supaya meyakinkan *customer* bahwa *case handphone* yang dijual terpercaya, @amshop_banjarmasin selalu minta untuk mengirimkan disaat *case handphone* sudah sampai ditempat *customer*.

2. Kelebihan online shop @amshop_banjarmasinshop
Online shop

@amshop_banjarmasin selalu melakukan transaksi setelah *case hanphone* sampai kepada *customer*, tidak membayar *case handphone* setengah harga (*Down Payment*), *case handphone* tidak langsung tersedia, maka dari itu @amshop_banjarmasin menerapkan transaksi diakhir atau barang sudah sampai kepada *customer*. Pengiriman kepada *customer* biasanya langsung dan paling lambat sehari sesudah barang *ready*, dan pengirimannya melalui kurir pribadi, jadinya *case hanphone* cepat diantar. Dan alasan cepat diantar supaya *customer* tidak menunggu lama dan tetap memesan *case hanphone* @amshop_banjarmasin. Online shop @amshop_banjarmasin mulai membuka dan membalas pesan dari *customer* pada jam 07.00 – 20.30 WITA, selain pada jam tersebut *admin* tidak membalas pesan para *customer*. Pelayanan tersebut sikap yang santai (*Slow Respon*) atau sedikit lambat saat membalas pesan para *customer* karena *admin* sekalian

menjadi *owner*, mulai dari pemesanan sampai *packingan* dilakukan oleh *owner*. Saat mencari agen yang terpercaya agar tidak mudah tertipu sangat susah *online shop* @amshop_banjarmasin sangat teliti saat memilih agen yang terpercaya, terutama saat pengiriman dan model. @amshop_banjarmasin selalu mengutamakan pengiriman yang cepat, agar para *customer* tidak kelamaan saat menunggu. Model dan bahan pun menjadi hal yang utama karena model dan bahan menjadi ketertarikan *customer* untuk membeli *case handphone* di @amshop_banjarmasin.

PENUTUP

KESIMPULAN

Pengaruh dapat dilihat dari persaingan yang banyak dari model, warna, *type case handphone* yang dijual pesaing sama dengan yang dijual @amshop_banjarmasin. Harga yang murah dengan laba yang diambil *owner* sedikit berpengaruh dengan pembelian *case handphone* di @amshop_banjarmasin. Pelanggan yang tidak bertanggung jawab sering

3. Kekurangan Online Shop @amshop_banjarmasin tidak mempunyai toko khusus menjual *case handphone*, tetapi @amshop_banjarmasin berjualan dirumah dan sistem antar *case handphone* disaat *ready*. Hal ini menjadi kurangnya @amshop_banjarmasin, barang tidak *ready* dan tidak bisa membeli secara langsung. Usaha *online shop* @amshop_banjarmasin hanya menjual dan promosi melalui *social media* seperti, *facebook dan instagram* selain itu tidak ada @amshop_banjarmasin tidak ada penjualan melalui toko *online* seperti, *Shopee, Tokopedia, Lazada*.

terjadi, mulai *customer* yang membatalkan pembelian *case handphone* saat barang *ready* hingga *customer* yang tidak ada kabar sama sekali. Pengiriman menjadi salah satu pengaruh *customer* untuk membeli *case handphone* di *online shop* @amshop_banjarmasin *customer* ingin cepat sampai *case handphone* yang dibelinya. Promosi melalui *paid*

promote dan *endorse selebgram* juga dapat menambah *customer* untuk membeli *case handphone*, serta menampilkan foto dan video yang menarik di akun usaha *online shop @amshop_banjarmasin*. Kelebihan *online shop @amshop_banjarmasin* transaksi tidak diawal atau bayar saat

SARAN

Pembayaran setengah harga bisa dilakukan saat *customer* ingin membeli *case handphone*, untuk memastikan *customer* agar tidak membatalkan pesanan secara sepihak saat *case handphone* sudah *ready* dan pelayanan yang lambat saat *customer* ingin

DAFTAR PUSTAKA

AhliPresentasi. com. 2020. Pengertian SDM untuk industry internet dan bisnis online. Dalam <http://ahlipresentasi.com/pengembangan-sdm-untuk-industri-internet-dan-bisnis-online/> diakses pada 6 April 2020 pukul 15.00

Syafitri, Irmayani. 2019. Pengertian online shop beserta kelebihan dan kekurangan online shop. Dalam <https://www.nesabamedia.com/pengertian-online-shop/> diakses pada 30 April 2020 Pukul 15.00

case handphone datang ke *customer*. Kekurangan *online shop @amshop_banjarmasin* lambatnya pelayanan (*Slow Respon*) saat *customer* mengirim pesan,hal ini merupakan pengaruh penjualan *case handphone online shop @amshop_banjarmasin*.

membeli *case handphone* membuat *customer* berpindah membeli di *online shop* lain, sebaiknya *owner* menyediakan *admin* yang bisa melayani dengan cepat, agar *customer* tidak berpindah untuk membeli *case handphone*.

Portal-uang. com. 2020. Pengertian online shop beserta manfaatnya. Dalam <https://portal-uang.com/pengertian-online-shop/> diakses pada 1 Mei 2020 pukul 10.00

Kurniawan, Tita. 2016. 4 jenis online shop berdasarkan cara berbelanja. Dalam <https://titakurniawan.com/2016/08/15/4-jenis-online-shop-berdasar-cara-berbelanja/> diakses pada 1 Mei 2020 pukul 10.00

ArtikeldanInformasi. 2013. Jenis dan fungsi *case handphone*. Dalam

<http://artikeldaninformasi.com/jenis-dan-fungsi-case-handphone/> diakses pada 1 Mei 2020 pukul 16.00

Klikklik. com. 2018. 8 manfaat pengguna case untuk smartphone yang wajib kamu ketahui. Dalam <https://klikklik.com/blogs/8-manfaat-penggunaan-case-untuk-smartphone-yang-wajib-kamu-ketahui/> diakses pada 1 Mei 2020 pukul 17.00

Dikdik, Muhammad. 2020. Inilah jenis-jenis case handphone yang paling

populer tahun 2020. Dalam <https://carisinyal.com/jenis-jenis-case-hp/> diakses pada 1 Mei 2020 pukul 20.00

Selvera. 2010. Faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa dalam keputusan pembelian melalui internet (online shopping). Dalam <http://eprints.umm.ac.id/20386/3/jiptu-mmpp-gdl-ibnumaulan-36590-3-babii.pdf> diakses pada 2 Mei 2020 pukul 12.00