

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

#### 4.1 Sejarah @outfitkuharini

Perkembangan modern saat ini sangat merubah gaya hidup masyarakat dalam berpenampilan baik wanita maupun pria. Tidak hanya dalam penampilan fisik, penampilan berbusana pun juga. Begitu juga dengan busana tentunya mengalami perubahan dengan berbagai macam model dan warna. Bella Anggita Putri selaku owner dari online shop @outfitkuharini, merupakan seseorang yang sangat menyukai fashion dan menjaga penampilan dalam berbusana. Dengan begitu, owner online shop ini tidak lupa untuk mengikuti trend fashion yang berkembang saat ini.

Sebelum adanya @outfitkuharini, Bella mencoba untuk bisnis berdua bersama temannya guna untuk memutar uang tabungan. Mereka memulai pada 2018 dan memilih untuk berjualan baju. Ada alasan tersendiri dalam berbisnis baju tersebut yaitu karena Bella sering berfoto di kaca yang kemudian ia posting di dalam Instagram milik pribadinya. Kebiasaan tersebut menarik perhatian para pengikut dari instagramnya sehingga banyak yang bertanya tentang pakaian yang ia kenakan. Dari situ lah mereka mulai untuk mencoba berjualan bersama temannya dengan bermodal kecil. Namun seiring berjalannya waktu, bisnis tersebut menjadi tidak laku karena mereka belum menguasai target pasar. Dari pengalaman tersebut Bella kemudian mempelajari target pasar sebelumnya.

Pada pertengahan 2019, Bella membuka usaha sendiri melalui akun @outfitkuharini. Kata “outfitkuharini” berasal dari *Outfit Of The Day* atau sering dikenal dengan *OOTD*. Dengan kebiasaan Bella yang berfoto menggunakan outfit yang disukainya kemudian ia memposting di instagram pribadinya secara berhari-hari. Maka dari itu, owner pemilik online shop ini menggunakan nama “@outfitkuharini”. @outfitkuharini merupakan sebuah online shop yang menjual berbagai macam fashion atau kebutuhan wanita seperti baju, celana, tas, dan aksesoris lainnya yang wanita kenakan. Online shop ini menjual dengan harga

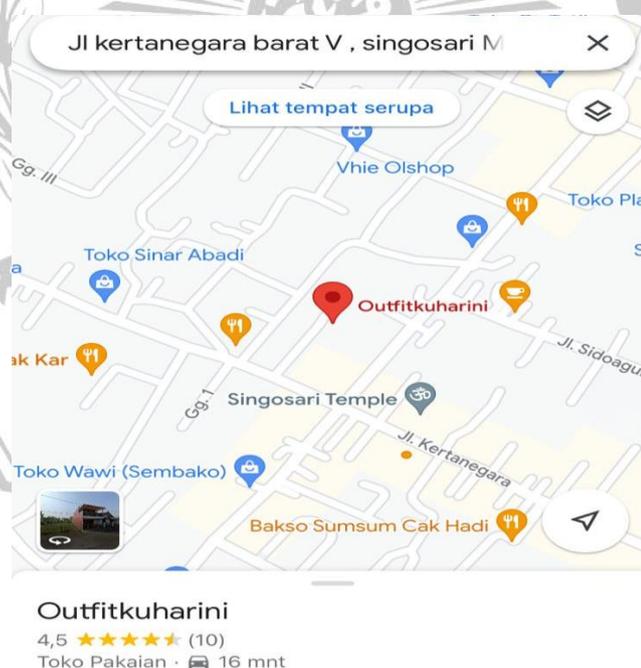
yang terjangkau karena menargetkan pada kalangan anak muda. *@outfitkuharini* memasarkan produknya melalui media online yang banyak digunakan oleh anak muda yakni instagram. Dalam Instagramnya, *@outfitkuharini* memiliki pengikut sebanyak 13ribu. Selang enam bulan berjalan, pada awal 2020 *@outfitkuharini* mulai membuka offline store. Store tersebut berada di Singosari-Malang, Jawa Timur. Dengan membuka store tersebut, *@outfitkuharini* juga menyediakan untuk pembeli yang tidak bisa membeli produk secara online agar bisa juga untuk membeli produk tersebut dan itu memudahkan para pembeli untuk bisa melihat barang secara langsung.

#### 4.2 Profil *@outfitkuharini*

Alamat : Jl. Kertanegara Bar. No.V, Candirenggo, Kec. Singosari, Kabupaten Malang, Jawa Timur

No Telp : 081234840842

Instagram : *@outfitkuharini*



**Gambar 4.1** Alamat Toko *@outfitkuharini*

**Sumber :** Google Maps



**Gambar 4.2 Lokasi Toko @outfitkuharini**

### **4.3 Profil Karyawan @outfitkuharini**

#### **4.3.1 Pemilik dan Penanggung Jawab @outfitkuharini**

Nama : Bella Anggita Putri

Jabatan : Owner @outfitkuharini

Job Description :

- Pemilik dan sekaligus pemimpin dalam perusahaan
- Bertanggung jawab dalam segala hal yang berkaitan dengan penjualan, promosi online shop
- Memegang akun pada online shop
- Bertanggung jawab terhadap isi konten foto maupun video yang akan di posting di instagram

#### **4.3.2 Karyawan @outfitkuharini**

Nama : Andin Rahmasabila

Jabatan : Karyawan @outfitkuharini

Job Description :

- Menjalin komunikasi dengan calon pembeli
- Menyiapkan barang dan produk yang akan dipromosikan
- Membuat konten atau video mengenai barang dan produk yang akan diposting
- Mengcross check detail pada setiap produk untuk diposting pada akun instagram

### **4.4 Akun Instagram Online Shop @outfitkuharini**

Salah satu aktivitas komunikasi pemasaran untuk penawaran produk @outfitkuharini ialah dengan cara memanfaatkan fitur-fitur yang ada pada intagram dengan baik. Melalui Instagramnya @outfitkuharini dapat menjadikan akun tersebut sebagai penyalur konsumen untuk produk yang ditawarkan.

Instagram @outfitkuharini memungkinkan untuk membuat konten visual yang menarik, penawaran khusus yang ditawarkan dengan strateginya sendiri agar dapat berpengaruh terhadap perilaku pembelian konsumen. Hal tersebut dapat meningkatkan pertumbuhan belanja pada penjualan produknya. Online Shop @outfitkuharini lebih sering menggunakan instagram dalam melakukan penjualan produknya karena calon para pembeli merasa lebih efisien dan dapat dengan mudah untuk melihat detail produk yang sudah di posting pada instagramnya.



**Gambar 4.3 Profil Instagram @outfitkuharini**

**Sumber : @outfitkuharini**

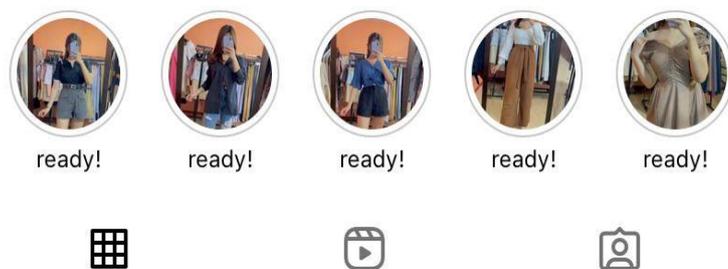
Pada gambar 4.4.1 merupakan profil instagram @outfitkuharini, dalam profil tertera tulisan “Toko baju kekinian di Malang” yang berarti bahwa akun tersebut merupakan sebuah toko yang menjual baju atau fashion kekinian yang berada di kota Malang. Dan pada bio tertulis juga dari berbagai barang yang dijual merupakan barang baru “New Stuff”. Kemudian salah satu aktivitas komunikasi pemasarannya yakni dengan cara mereview produk yang dijual agar calon pembeli mengetahui detail produk yang ditawarkan. Untuk memudahkan customer ketika hendak menanyakan produk, memesan produk atau membeli produk tersebut, @outfitkuharini juga menempelkan link nomor telepon atau WhatsApp yang ada pada bio instagram. Pada dasarnya, aktivitas komunikasi pemasaran instagram

@outfitkuharini hanya berfokus pada beberapa fitur seperti *reels*, *story*, sorotan dan *feed*.



**Gambar 4.4** Fitur Reels @outfitkuharini

Sumber : @outfitkuharini



**Gambar 4.5** Fitur Sorotan @outfitkuharini

Sumber : @outfitkuharini

Pada akun Instagram @outfitkuharini terlihat sangat eye catching dalam postingannya. Postingan foto tersebut menggunakan warna yang senada dari warna yang muda ke tua agar terkesan rapi sehingga menarik perhatian para calon

pembeli. Foto yang terdapat di feeds instgram tersebut merupakan beberapa produk lama yang masih tersedia. Sedangkan untuk produk baru atau new stock yang dijual @outfitkuharini akan di posting dalam bentuk cuplikan video di reels Instagram. Kemudian untuk produk ready dan detail pada tiap produk yang dijual akan di review dalam cerita harian dan akan ditaruh pada highlight atau sorotan Instagram. Cara tersebut menjadikan ciri khas sendiri pada online shop @outfitkuharini yang akan memudahkan para pembeli untuk melihat produk – produk yang masih tersedia. Selain memudahkan calon pembeli juga memudahkan pemilik dari online shop ini karena cara tersebut lebih efektif untuk mempromosikannya ke masyarakat luar kota @outfitkuharini sering menggunakan instgram karena saat ini banyak orang yang menggunakan Instagram dan calon pembeli lebih efisien untuk melihat detail produk ketika berbelanja.

