

## CARA BERBISNIS DENGAN MENGGUNAKAN SOSIAL MEDIA

**Anitha Paulina Tinambunan**

Fakultas Ekonomi Unika Santo Thomas

Email [anithapaulinat@gmail.com](mailto:anithapaulinat@gmail.com)

**Keywords:**  
Sosial Media

### **Abstrak**

Di era globalisasi saat ini tingkat kemajuan teknologi telah memberikan kemudahan bagi pengguna sosial media dalam berbagai bidang. Memasarkan produk dan jasa melalui sosial media merupakan kesempatan yang bagus bagi para pelaku bisnis. Banyak orang mengaku belum tergerak untuk berbisnis online padahal banyak sekali peluang usaha dengan modal yang relatif kecil. Mereka tidak berani berusaha karena kurangnya pemahaman tentang bagaimana cara berbisnis dengan menggunakan sosial media.

### **PENDAHULUAN**

Era digital membuat banyak perubahan yang positif karena masa depan sudah terlihat jelas di depan mata. Banyaknya kemudahan dalam berbelanja membuat masyarakat Indonesia menjadikan online shop sebagai salah satu “tempat berbelanja” baru. Sosial media sudah menjadi kebutuhan karena memudahkan penggunaannya untuk memenuhi segala aktivitas dalam hidup. Sosial media bertumbuh dengan cepat di Indonesia, beberapa diantaranya adalah Facebook, Twitter, TikTok, dan Instagram. Kondisi seperti ini membuka peluang bagi pelaku bisnis untuk memanfaatkan sosial media sebagai media promosi yang murah dan efektif.

Saat ini banyak sekali kaum milenial menggunakan sosial media untuk memasarkan barang dan jasanya. Perkembangan teknologi menyebabkan mereka harus mampu beradaptasi dan berupaya untuk meningkatkan pengetahuan terkini di bidang teknologi informasi yang sejalan dengan tren masa depan. Bagi yang gagap teknologi dan tidak mampu beradaptasi dengan era digital, akan tergerus oleh zaman dan tidak akan mampu memenangkan persaingan.

### **DASAR TEORI**

Banyak sosial media yang tersebar saat ini di internet. Sosial media itu ada yang bisa diakses melalui perangkat computer/laptop atau melalui smartphone. Beberapa sosial media yang paling terkenal dan cocok untuk mempromosikan bisnis secara online adalah Facebook, Twitter, TikTok, dan Instagram.

1. **Facebook.** Selain mudah digunakan, facebook juga disebut sebagai sosial media yang paling banyak digunakan di Indonesia. Hal ini tentu membuka peluang bagi pebisnis untuk berpromosi dan menemukan pelanggan baru. Pebisnis bisa membuat sebuah grup/fanspage dan beriklan di facebook. Untuk beriklan di facebook secara resmi, pebisnis harus mengeluarkan sejumlah biaya yang lumayan besar. Tetapi, jika keberatan untuk mengeluarkan biaya, pebisnis bisa tetap berpromosi dengan gratis. Hal ini tentu membutuhkan kepiawaian untuk berinteraksi dengan para pengguna facebook.
2. **Twitter.** Berbeda dengan sosial media lainnya, twitter agak terbatas karena setiap postingan hanya bisa mengetikkan 140 karakter termasuk spasi dan karakter dalam link dan gambar. Hal ini akan memaksa pebisnis untuk menemukan kalimat yang tepat dalam berpromosi. Karena itu, gunakanlah kalimat yang ringkas, jelas, dan tepat sasaran.

3. **TikTok.** Dibandingkan dengan facebook dan twitter, TikTok adalah jejaring sosial yang relatif baru. Pebisnis bisa berbagi gambar dan video di halaman TikTok dengan backsound yang menarik. Tiktok menjadi media promosi yang efektif karena Tiktok memiliki banyak pengguna, mudah digunakan, populer di kalangan milenial, sering digunakan oleh selebriti dan memiliki fitur Tiktok ads yang dapat mengoptimalkan penyebaran konten. Untuk membuat akun di Tiktok, pertama kali yang harus dilakukan adalah membuat sebuah alamat email di Gmail. Biasanya Anda akan otomatis mempunyai akun tiktok jika telah mendaftar email di gmail. Dalam Tiktok, bisa ditemui banyak komunitas bisnis yang memungkinkan Anda untuk ikut berpromosi disana.
4. **Instagram,** merupakan sosial media berbasis foto dan video. Instagram juga memiliki banyak pengguna seiring waktu berjalan. Sosial media ini tentu cukup menarik digunakan sebagai tempat sharing foto-foto produk yang dijual. Sebaiknya foto yang di tampilkan adalah foto yang memiliki kualitas yang baik. Jangan sekali-kali menggunakan foto yang buram dan gelap. Pebisnis harus kreatif dalam mengedit foto, sehingga tampak menarik dan enak dilihat.

Jual beli online di dunia maya memiliki potensi yang cukup besar. Peningkatan Bisnis Online searah dengan pemasaran, image branding dan loyalitas. Pemasaran melalui sosial media sendiri terdiri dari upaya menggunakan komunitas online, jaringan sosial, blog pemasaran dan banyak lagi. Promosi pemasaran dengan menggunakan sosial media memiliki 3 keuntungan yaitu:

1. Media sosial menyediakan jendela bagi pemasar yang tidak hanya berguna untuk memasarkan produk dan jasa, tetapi juga berguna untuk mendengarkan keluhan dan saran konsumen.
2. Media sosial sangat mudah bagi pemasar untuk mengidentifikasi konsumen berdasarkan kelompok yang dapat mempengaruhi pandangan mereka mengenai suatu brand; serta
3. Media sosial dijalankan tanpa biaya.

Bisnis online itu seperti sekeping uang logam, satu sisi dengan sisi lainnya tidak akan sama. Di dalam melakukan bisnis online juga ada sisi yang menguntungkan dan merugikan.

#### **Keuntungan bisnis online:**

- a) Jangkauan konsumen tidak terbatas. Dengan bisnis online maka jangkauan pasar menjadi tidak terbatas, tinggal tergantung seberapa besar kepopuleran website.
- b) Modal minimal. Pebisnis hanya membutuhkan seperangkat komputer ditambah jaringan internet tanpa harus membuat ataupun menyewa tempat untuk dijadikan toko dengan hasil yang tidak kalah besar dibanding bisnis offline.
- c) Waktu kerja tak terbatas. Bisnis online dapat dilakukan 24 jam nonstop tanpa keluar dari rumah.
- d) Sebagai sampingan. Walaupun telah membuka bisnis online, seseorang masih dapat menjadi karyawan perusahaan, sehingga penghasilan dari bisnis online tersebut dapat dijadikan penghasilan tambahan.

#### **Kerugian bisnis Online:**

- a) Barang tidak bisa dicoba. Bila bisnis online itu berupa toko pakaian maka hanya berupa gambar beserta ukurannya. tanpa bisa memegang kehalusan bahan tersebut. sehingga kadang-kadang akan timbul kekeliruan antara barang yang dipesan dengan barang yang dikirim.
- b) Butuh waktu. Bila seseorang membeli barang hari ini maka barang tersebut akan sampai ditangan sehari atau beberapa hari kemudian.
- c) Resiko Penipuan. lebih sulit mencari pelanggan online dikarenakan konsumen takut ditipu. karena itu dibutuhkan kredibilitas dari toko online yang kita kelola. Pebisnis harus mampu meyakinkan calon konsumen bahwa barang yang dijual benar-benar siap untuk dikirim.

Jual-beli online merupakan salah satu jenis transaksi yang menggunakan media internet dalam penjualan maupun pembeliannya,

Cara dan langkah yang dapat dilakukan untuk memulai bisnis secara online:

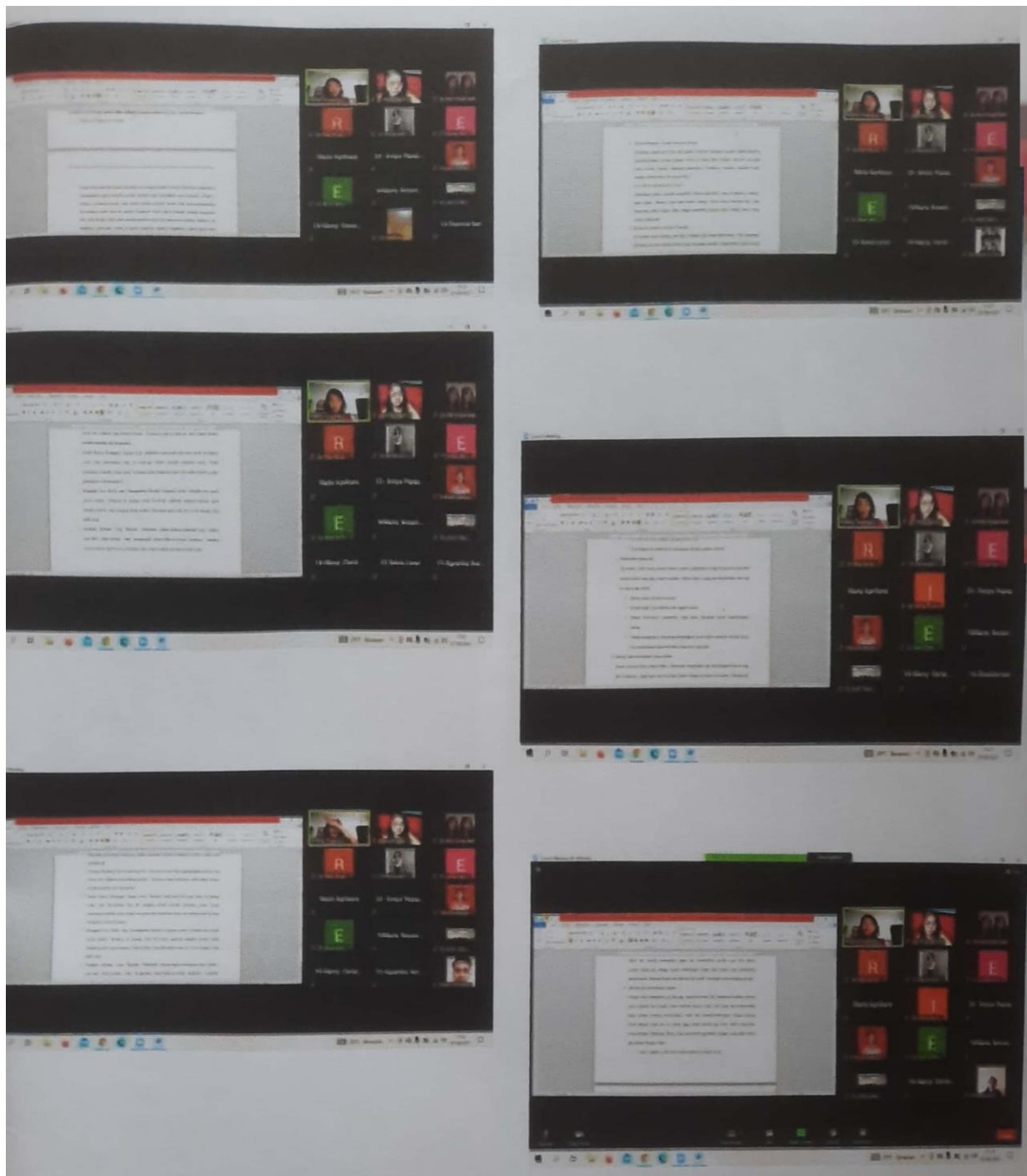
1. Mempersiapkan mental. Sebelum memulai bisnis online ataupun offline kita harus mempersiapkan mental terlebih dahulu.

2. Menentukan produk yang akan dijual. Hal ini sangat penting dalam memulai bisnis, karena produk yang kita jual harus kita pertimbangkan apakah produk itu banyak dicari atau dibutuhkan oleh konsumen. Misalnya produk thrift atau biasa dikenal Monza.
3. Menyusun rencana bisnis. Rencana bisnis ini akan mencakup penentuan nama toko, produk yang akan dijual, harga jual, hingga perhitungan berapa lama modal yang dikeluarkan akan kembali.
4. Mencari dan menentukan supplier  
Beberapa faktor yang menentukan pemilihan supplier yang tepat adalah:
  - a) Lokasi supplier, jarak dari tempat mereka ke tempat Anda
  - b) Harga yang mereka tawarkan
  - c) Ketersediaan stok barang yang akan Anda jual
  - d) Kemudahan dan kelancaran komunikasi dengan supplier tersebut.
5. Menentukan harga jual  
Tips jualan online untuk pemula lainnya adalah menentukan berapa harga jual yang tepat untuk produk yang ditawarkan. Faktor yang perlu diperhatikan adalah:
  - a) Berapa harga produk di pasaran
  - b) Berapa harga yang dipatok oleh supplier.
  - c) Berapa biaya operasional yang dikeluarkan untuk mendatangkan barang.
6. Mencari dan menentukan tempat jualan  
Dalam mencari lokasi jualan online, Anda perlu mengetahui apa saja alternatif lokasi yang ada di pasaran, yang mana saat ini sudah sangat beragam tersedia di internet. Ada banyak pilihan tempat jualan online yang bisa Anda pilih berdasarkan kategorinya, antara lain:
  - a) Media Sosial, seperti Facebook dan Instagram
  - b) Marketplace, seperti Shopee, Lazada, dan Tokopedia
  - c) Membuka website toko online sendiri.Dari beragam pilihan tersebut tentunya harus disesuaikan dengan gaya bisnis agar tidak kewalahan. Misalnya, di Instagram calon pembeli akan lebih menyukai foto produk yang apik dan terlihat cantik, sementara pada marketplace akan lebih kepada seberapa detail foto produk tersebut dipasang.
7. Melakukan promosi barang jualan.  
Beberapa saluran promosi yang bisa digunakan antara lain:
  - a) Membayar ke marketplace untuk menjadi premium member atau official store
  - b) Memasang iklan di Facebook atau Instagram (khusus yang memiliki akun jualan di kedua media sosial tersebut)
  - c) Beriklan di Google Ads atau Adwords Express, Mengoptimalkan SEO. Untuk Google Ads, Adwords Express, dan SEO itu hanya khusus untuk yang memiliki website jualan sendiri.
8. Mengelola arus kas  
Evaluasi dan mengkaji ulang strategi jualan  
Mengelola kas yang masuk dan keluar sangatlah krusial dalam menjalankan usaha. Entah apakah ini hanya sekedar sampingan ataupun full time, pebisnis perlu memonitor dan mencatat setiap transaksi yang dilakukan. Tidak usah menggunakan metode pencatatan yang berbelit-belit dan rumit, cukup mencatat kas masuk dan kas keluar harian saja pada Excel atau buku catatan.
9. Evaluasi dan Mengkaji Ulang Strategi Jualan  
Tips jualan online untuk pemula adalah harus secara rutin melakukan evaluasi atas performa penjualan dan kegiatan promosi dilakukan untuk kemudian menetapkan strategi selanjutnya.

## METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dengan cara memberikan penyuluhan kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi Kls II-A Jurusan Akuntansi Unika Santo Thomas Medan. Penyuluhan dilaksanakan secara online via Zoom

## Materi Dan Peserta Penyuluhan



Gambar 1. Materi Penyuluhan



Gambar 2. Peserta Penyuluhan

### KESIMPULAN

Dari hasil penyuluhan ini dapat disimpulkan bahwa sangat sulit mengukur keberhasilan kegiatan penyuluhan ini. Topik yang diberikan belum tentu diterapkan karena mayoritas mahasiswa merupakan anak kos yang memiliki dana terbatas sehingga takut gagal. Namun beberapa mahasiswa berjanji akan mencoba untuk menggunakan sosial media untuk berbisnis online dengan tujuan membantu meringankan beban orangtua.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] <http://journal.unair.ac.id> › Pemanfaatan Media Sosial untuk Jual Beli Online
- [2] <https://blog.porinto.com/tips-jualan-online-untuk-pemula/>
- [3] <https://dailysocial.id/post/10-tips-sukses-jualan-online-jejaring-sosial/>
- [4] <https://jurnal.narotama.ac.id> › Memilih Media Sosial Sebagai Sarana Bisnis Online
- [5] <https://osf.io> › Sosial Media Sebagai Sarana Jual Beli ONLINE Radix ... – OSF
- [6] <https://www.wongcungkup.com/keuntungan-dan-kerugian-bisnis-online/>