

BAB III

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

Pada bab ini peneliti akan memaparkan mengenai hasil dari penelitian melalui sajian data dan analisis data tentang Strategi Promosi Kamera Mbantul Melalui Instagram dan Youtube. Dalam bagian penyajian data akan berisikan mengenai hasil dari data yang didapatkan melalui wawancara pada hari sabtu 18 agustus 2018 dengan narasumber yang sesuai dengan kriteria informan. Pada bagian analisis data peneliti akan menganalisis data mulai dari reduksi data hingga memeriksa keabsahan data.

A. Sajian Data

Dalam bagian ini seperti yang sudah dijelaskan pada bab satu mengenai data yang sudah terkumpul dengan menggunakan dua metode yaitu wawancara dan dokumentasi. Dalam pengambilan data dengan wawancara yang dilakukan secara mendalam dengan berpedoman *interview guide* yang dijawab oleh informan penelitian. Sedangkan metode dokumentasi, dilakukan dengan cara mengumpulkan semua data yang berkaitan dengan penelitian melalui sumber-sumber melalui instagram dan youtube yang dimiliki oleh Kamera Mbantul.

Maka dengan adanya hal ini membuktikan rangkaian analisis promosi Kamera Mbantul melalui Instagram dan Youtube. Berikut sajian data dari promosi yang di jalankan oleh Kamera Mbantul melalui Instagram dan Youtube.

1. Kegiatan Promosi Online Kamera Mbantul

Sosial media saat ini dapat dimanfaatkan untuk melakukan promosi. Namun, terdapat beberapa perbedaan dari promosi yang dilakukan dengan media konvensional dengan promosi melalui media sosial. Kegiatan promosi melalui media sosial dapat dikatakan juga sebagai kegiatan promosi online. Kegiatan promosi online merupakan salah satu cara yang diyakini cukup efektif dalam mengembangkan berbagai bentuk usaha karena melalui promosi online maka para pelaku usaha dapat menjangkau target pasarnya yang tersebar luas secara mudah.

“ya karena promosi itu cara yang efektif buat mencapai target mas, ya kan pasti setiap toko kaya gini pasti punya target kan, nah tinggal kita mikir itu gimana cara mencapai target itu salah satunya ya pakai iklan itu lewat youtube sama instagram, kalau lewat youtube ya saya nge iklan di video saya sendiri, kebetulan kan banyak penontonnya, ditengah tengah video saya pasti saya selip in kata kata kalau mau jual kamera bisa ke instagram @jual kamera”. (wawancara dengan Indra Prihantoro, pemilik Kamera Mbantul, 18 Agustus 2018)

2. Tujuan Kegiatan Promosi Online Kamera Mbantul

Kegiatan promosi online atau promosi berbasis media sosial tentunya memiliki suatu tujuan akhir dari para pelaku kegiatan promosi itu sendiri, hal yang sama juga dilakukan oleh kamera mbantul dimana Indra Prihantoro selaku pemilik kamera mbantul bertujuan agar target sasaran dari kegiatan promosi yang dilakukan akan lebih aware terhadap brand yang dimilikinya, yang tentunya tujuan akhirnya adalah pencapaian target penjualan Kamera Mbantul.

Melalui media sosial youtube dan instagram, yang kini dapat dikatakan sebagai media sosial yang sedang banyak diminati oleh setiap

elemen masyarakat dari berbagai latar belakang ekonomi bahkan pendidikan yang berbeda, Indra Prihantoro berupaya untuk mendapatkan awareness terhadap brand yang dimilikinya yakni kamera mbantul agar tetap memiliki keberlangsungan dalam bisnis yang dijalankannya. Hal tersebut juga disampaikan oleh Indra Prihantoro dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti.

“ ya intinya tujuanku biar orang-orang pada tahu kalau ada store kamera baru maupun bekas namanya Kamera Mbantul, itu yang pertama, trus juga akhirnya biar pada beli disini mas”. (wawancara dengan pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 6 April 2018).

Indra Prihantoro selaku pemilik dari Kamera Mbantul juga menjelaskan bahwa Indra Prihantoro juga memanfaatkan media sosial khususnya instagram dan youtube yang saat ini orang-orang sedang ramai menggunakan media sosial tersebut untuk meningkatkan penjualannya. Dengan memanfaatkan media sosial instagram dan youtube Kamera Mbantul dapat meningkatkan penjualannya. Indra Prihantoro mengatakan penjualan kamera Mbantul semenjak menggunakan instagram penjualan Kamera Mbantul meningkat sebanyak sembilan puluh persen dari sebelum memanfaatkan instagram untuk melakukan promosi. Tidak cukup dengan menggunakan instagram saja, Kamera Mbantul mulai memanfaatkan youtube untuk melakukan promosi, semenjak mendapatkan subscribers sebanyak sepuluh ribu, penjualan Kamera Mbantul juga ikut meningkat. Terhitung sebelum menggunakan instagram dan youtube Kamera Mbantul Hanya mampu menjual maksimal delapan puluh hingga sembilan puluh

unit saja, namun setelah memanfaatkan youtube dan instagram, Kamera Mbantul dapat menjual rata-rata perbulan sebanyak seratus lima puluh unit.

“tujuannya dari awal sebenarnya buat promosi mas, kalau habis pakai instagram sama youtube ini penjualannya jadi naik mas sekitar sembilan puluh persen naiknya. Mulai dari dapet followers instagram lima puluh ribu sama subscribers udah sepuluh ribu itu naik naiknya penjualan kita mas. Kalau di youtube ngga dapet pembeli sih mas, yang dateng buat nge jual kameranya dari youtube juga banyak mas. Rata rata dari luar jogja malah mas, peluang lho mas sebenarnya ini”. (wawancara dengan pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 6 April 2018).

3. Strategi Promosi Online Kamera Mbantul

Strategi merupakan suatu pedoman atau siasat yang dirancang dalam mempersiapkan suatu kegiatan yang akan dilakukan, terlebih dalam suatu kegiatan promosi yang notabeneanya merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mencapai tujuan pencapaian target penjualan diperlukan adanya strategi khusus dalam mewujudkan hal tersebut dan tentunya strategi akan sangat berbeda dari setiap masing-masing pelaku kegiatan promosi.

“ya tentu ada strateginya mas, kalau nggak ada strategi ya jelas nggak akan berhasil kegiatan promosi onlinenya, kalau saya sendiri sih Cuma pake media sosial khususnya instagram dan youtube yang saya rasa cukup efektif untuk saat ini, dan tentunya dengan meperhatikan konten-konten yang akan dimuat serta algoritma yang dimiliki oleh masing-masing media sosial tersebut. (wawancara dengan Indra Prihantoro, pemilik Kamera Mbantul, 18 Agustus 2018)

Sehingga dapat dikatakan bahwa penyusunan strategi dalam kegiatan promosi online merupakan hal yang harus diperhatikan bagi parapelaku kegiatan promosi online demi tercapainya target khusus dari kegiatan tersebut.

4. Youtube dan Instagram sebagai media promosi online

Media sosial merupakan platform yang kini tengah menjadi wadah bagi para entrepreneur dalam mengembangkan serta mempromosikan usahanya, salah satu media sosial yang kini menjadi media sosial yang laris adalah instagram karena instagram memiliki jumlah pengguna yang cukup banyak dan tersebar luas di berbagai daerah oleh karena itu instagram banyak dipilih oleh para entrepreneur di berbagai bidang usaha untuk digunakan sebagai wadah berbisnis.

pemilihan media sosial instagram dikarenakan media sosial instagram merupakan media sosial yang paling populer dan paling banyak digunakan oleh kalangan anak muda pada saat ini. Selain itu karena instagram juga dianggap lebih efisien karena dapat menjangkau kalangan lebih luas dibandingkan dengan media sosial yang lainnya.

Efektivitas serta keuntungan penggunaan instagram untuk digunakan sebagai media promosi juga disampaikan oleh Indra Prihantoro selaku owner KameraMbantul untuk mengembangkan bisnisnya di bidang jual beli kamera, hal tersebut dijelaskan melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti.

“Sebenarnya tujuannya pakai instagram ya cuma buat promosi mas, biar pendapatannya makin meningkat hehehe. Instagram kan sekarang lg ngehits mas. Kebanyakan pakai instagram, kalau pakai facebook ya percuma mas sebenarnya, kalau di facebook nanti ketemunya cuma sama penjual penjual lagi. Akhirnya kaya cuma pada sombongin barang dagangannya sendiri sendiri”. (wawancara dengan Indra Prihantoro, selaku pemilik dan marketing Kamera Mbantul 18 Agustus 2018).

Dalam melakukan promosi melalui media sosial instagram, Kamera Mbantul menggunakan fitur-fitur yang telah disediakan oleh instagram seperti mengunggah foto dan video, menggunakan fitur *insta story* yang disediakan oleh instagram, penulisan keterangan barang pada kolom *caption* dan mengisi kolom alamat yang telah disediakan oleh instagram. Indra Prihantoro selaku owner Kamera Mbantul hanya menggunakan tools-tools instagram normal dan mempelajari algoritma-algoritma pada instagram untuk mendapatkan pasar yang luas melalui media sosial instagram, akan tetapi Indra Prihantoro tidak menggunakan fitur berbayar yang disediakan oleh instagram dan hanya mempelajari algoritma-algoritma instagram melalui seminar-seminar pemasaran digital.

Indra Prihantoro juga menjelaskan algoritma yang sedang berjalan pada instagram saat ini adalah dengan meningkatkan *engagement* pada akun instagram.

”sebenarnya kalau diinstagram tuh sekarang setau saya yang penting sesering mungkin harus posting diinstagram, komen sama likenya juga harus banyak mas. Kalau komen sama likenya banyak pasti nanti bakal sering muncul di kolom pencarian orang orang mas. Insta stories juga pengaruh mas, kalau bisa sesering mungkin juga *upload* di insta stories biar ngga dikira bot sama instagram.” Wawancara dengan pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul, Indra Prihantoro, 5 desember 2018.

Melihat banyaknya pengguna instagram serta efektivitas instagram apabila digunakan sebagai media promosi, Indra Prihantoro tentunya menjadikan platform tersebut sebagai unsur utama dalam mempromosikan usahanya. Kamera Mbantul tidak memiliki tartget tertentu untuk menambah *followers* pada instagramnya. Namun dalam satu hari

peningkatan *followers* pada akun instagram Kamera Mbantul terhitung dapat meningkat sebanyak 300 hingga 500 *followers* per harinya.

”kalau target yang harus nambah *followers* tiap harinya gitu sebenarnya ngga ada mas. Cuma kalau dihitung hitung perhari bisa nambah *followers* tiga ratus sampai lima ratus mas.” Wawancara dengan pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul. Indra Prihantoro, 6 desember 2018.

Walaupun kamera Mbantul tidak memiliki angka target peningkatan *followers* pada Instagram, Kamera Mbantul memiliki cara sendiri untuk meningkatkan *followers* setiap harinya. Dengan mem *private* akun instagram Kamera Mbantul, kemudian ketika orang orang ingin melihat katalog yang di *upload* pada instagram Kamera Mbantul maka harus mengikuti akun Instagram Kamera Mbantul dahulu, hal ini yang membuat *followers* dari instagram Kamera Mbantul meningkat.

“kalau cara untuk ningkatin *followers* caranya kita kunci akun instagram Kamera Mbantul, nah kan orang orang kalau mau lihat barang dagangan Kamera Mbantul mau ngga mau harus *follow* instagramnya dulu. Diyoutube juga diarahin kalau mau lihat barang barang Kamera Mbantul bisa *follow* instagram @jualkamera.” Wawancara dengan pemilik dan Marketing Kamera Mbantul. Indra Prihantoro, 6 desember 2018.

Dalam promosi yang dilakukan oleh Kamera Mbantul, instagram memiliki peran penting dalam promosi yang dijalankan oleh Kamera Mbantul. Instagram menjadi salah satu alat promosi utama yang digunakan oleh Kamera Mbantul hal tersebut senada dengan apa yang diutarakan oleh Indra Prihantoro dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti

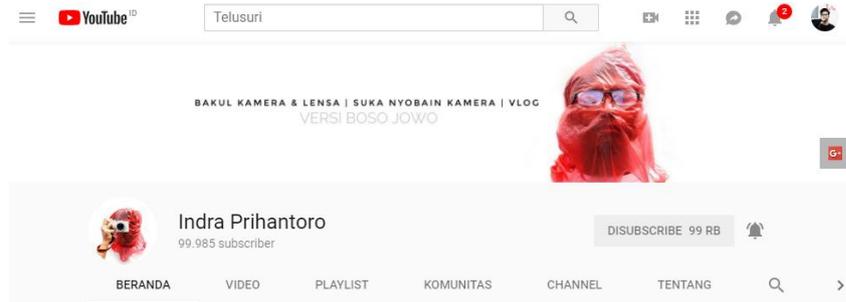
“Instagram sekarang jadi alat utama buat promosi kita sekarang mas. Instagram sama youtube, tapi kalau transaksinya lewat bukalapak sama tokopedia. Sekarang saya lebih arahin ke situ, jadi biar lebih aman dan transaksinya pun juga sama sama enak, baik yang mau beli atau dari saya. Jadi saya suruh kalau transaksinya lewat tokopedia sama bukalapak, tapi kalau promosinya tetep pakai instagram mas. Jadi cuma promosinya lewat instagram terus transaksinya lewat

bukalapak sama tokopedia”. (wawancara dengan Indra Prihantoro, selaku pemilik dan marketing Kamera Mbantul 18 Agustus 2018).

Dalam melakukan promosi melalui instagram dan youtube, dalam memilih nama aku pada Instagram dan Youtube Kamera Mbantul juga memperhatikan pemilihan nama pada akun sosial media tersebut. Kamera Mbantul memilih nama akun instagramnya dengan nama akun @jualkamera karena menurut Kamera Mbantul ketika orang orang ingin mencari informasi tentang toko kamera yang ada pada instagram, dengan hanya menulis kata kunci jual kamera pada kolom pencarian, nama Kamera Mbantul yang akan muncul pertama kali, yaitu @jualkamera.

“Sebenarnya kenapa *username* nya kok @jualkamera karena kalau orang orang mau cari kamera kan pasti nyari infonya diinstagram yang paling sering di tulis di pencarian sama orang orang itu pasti kata kata jual kamera kan, nah dari situ muncul ide kasih *username* @jualkamera biar pas orang orang ketik jual kamera di pencarian yang muncul pertama nama akun instagram @jualkamera mas”. (wawancara dengan pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 18 Agustus 2018).

Kamera Mbantul tidak menggunakan nama *channel* Kamera Mbantul dengan nama toko, namun nama *channel* Kamera Mbantul pada youtube adalah nama pribadi dari pemilik toko, yaitu Indra Prihantoro. Pemilihan nama *channel* pada youtube Kamera Mbantul menggunakan nama pribadi pemiliknya karena Kamera Mbantul tidak ingin nama dari Kamera Mbantul dan *channel* nya disalah gunakan oleh orang lain yang ingin melakukan penipuan atas nama Kamera Mbantul dan lebih memilih untuk menggunakan nama pribadi pemiliknya, yaitu Indra Prihanto.



**Gambar 5. Nama *channel* Kamera Mbantul
Sumber: Youtube Kamera Mbantul**

“Soalnya kalau pakai nama toko nanti takutnya disalah gunain sama penipu mas. Kan banyak itu penipu jualan kamera. Kalau pake nama pribadi kan dikiranya itu tukang *review* bukan pedagang. Cara saya promosi kan setiap diawal vidio di youtube saya bilang kalau mau jual atau beli kamera bisa di Kamera Mbantul, bisa *follow* instagramnya @jualkamera kalau mau liat barangnya”. (wawancara dengan Indra Prihantoro, pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul 21 september 2018).

Meski menggunakan nama pribadi sebagai nama akun youtube Kamera Mbantul, akun youtube Kamera Mbantul yang menggunakan nama pribadi pemiliknya, yaitu Indra Prihantoro masih dapat ditemukan saat orang orang mencari Kamera Mbantul di youtube. Hal ini dikarenakan Kamera Mbantul memberikan link website Kamera Mbantul pada kolom deskripsi yang membuat nama Kamera Mbantul tetap muncul walaupun yang di ketik oleh orang orang adalah Indra Prihantoro, bukan Kamera Mbantul.

“ya kalau pas dicari masih tetep bisa ketemu mas di youtube, soalnya setiap video saya di kolom deskripsinya selalu ada link www.kamerambantul.com.” (wawancara dengan pemilik Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 18 Agustus 2018).

5. Proses pembuatan konten pada kegiatan Promosi Online

Proses kegiatan promosi online tentunya dimulai dengan perancangan konsep iklan yang akan disebarakan melalui beberapa media sosial yang dimiliki oleh para pelaku usaha, hal yang sama juga tentunya dilakukan oleh Indra Prihantoro selaku pemilik Kamera Mbantul demi keberhasilan kegiatan promosi yang akan dilakukannya.

Dalam melakukan setiap kegiatan promosi, baik promosi online maupun offline, tentunya ada hal-hal yang harus diperhatikan mulai dari perancangan, pelaksanaan hingga evaluasi dari kegiatan promosi tersebut, sehingga proses dari kegiatan promosi harus sangat diperhatikan.

Hal tersebut juga dijelaskan oleh Indra Prihantoro dalam setiap kegiatan promosi online yang dilakukannya.

“Ya tergantung dagangan saya sih mas, jadi misalnya punya dagangan ini sehari, langsung di potret sendiri dibikin semenarik mungkin, tapi kalau *upload* nya ke instagram ya terjadwal kaya tadi mas”. (wawancara dengan Indra Prihantoro, selaku pemilik dari Kamera Mbantul 18 Agustus 2018).

Konten atau isi pesan yang dirancang dalam suatu kegiatan promosi online juga harus diperhatikan oleh para pelaku usaha demi tercapainya kesuksesan kegiatan promosi online, kesuksesan kegiatan tersebut juga dapat dilihat melalui awareness khalayak atau target yang dituju terhadap brand pelaku usaha tersebut, yang tentunya tujuan utama dari para pelaku usaha tersebut adalah pencapaian maupun peningkatan omset dari usaha yang dijalankannya.

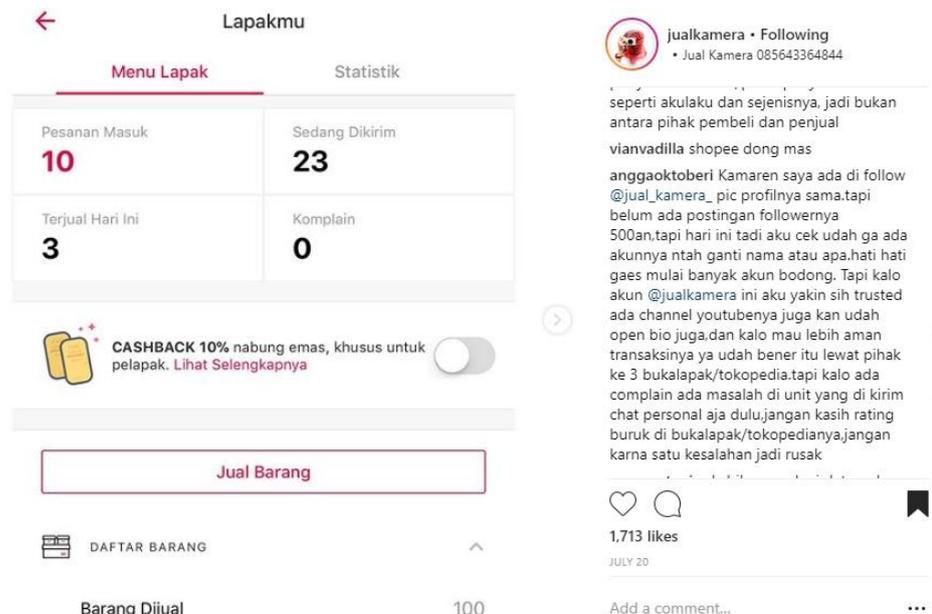
Dalam menjalankan kegiatan promosi online melalui media sosial instagram, Kamera Mbantul mengunggah konten pada instagram dalam satu hari terhitung bisa mengunggah foto sebanyak tiga atau empat kali dalam satu hari. Kamera Mbantul juga memperhatikan jam yang efektif untuk mengunggah foto pada instagram. Menurut Indra Prihantoro, jam yang efektif digunakan untuk menunggah foto pada instagram yaitu ketika siang hari Kamera Mbantul mengunggah foto pada pukul dua belas siang dan pada malam hari mengunggah foto pada pukul delapan malam atau tengah malam. Karena hal-hal yang diperhatikan dalam promosi online adalah algoritma-algoritma yang dimiliki oleh media sosial yang digunakannya, sehingga Kamera Mbantul sangat memperhatikan algoritma-algoritma instagram.

“Jadi kalau di instagram saya tuh kaya orang makan mas, pagi, siang, malam itu upload terus. Malah kadang bisa lebih dari tiga, kalau sehari bisa lebih dari tiga kan lumayan juga kan mas. Kalau jamnya juga ada jadwal buat *upload* mas, biasanya uploadnya pas jam istirahat, kaya semisal kaya sekarang ini, jam delapan malem atau malah tengah malem sekalian, jadi kan kalau tengah malem *upload*, biasanya yang lihat orang orang yang belum bisa terus, terus buka buka instagram kan banyak juga mas. Kalau siang itu jam dua belas itu juga bagus buat *upload*”. (wawancara dengan Indra Prihantoro, selaku pemilik dari Kamera Mbantul).

Sehingga salah satu strategi yang dijalankan oleh kamera mbantul dalam melakukan kegiatan promosi online adalah dengan cara memperhatikan algoritma-algoritma yang dimiliki oleh instagram demi tercapainya kesuksesan kegiatan promosi online.

Kamera Mbantul mengunggah bukti transaksi yang berjalan melalui akun bukalapak.com milik Kamera Mbantul supaya membuat *followers*

dan konsumen Kamera Mbantul percaya bahwa Kamera Mbantul tidak pernah melakukan penipuan dalam transaksi. Dengan mengunggah bukti transaksi yang berjalan dengan Kamera Mbantul melalui bukalapak.com dapat mengarahkan khalayak supaya target yang dituju terpancing untuk berkomentar dalam unggahan tersebut sehingga memunculkan *electronic word of mouth* dari *followers* yang memberikan komentar pada instagram Kamera Mbantul. Selain itu banyaknya komentar pada *post* tersebut dapat membuat Kamera Mbantul sering muncul pada kolom pencarian.



Gambar 6. Bukti transaksi yang sedang dijalankan Kamera Mbantul pada Instagram Kamera Mbantul
Sumber: Instagram Kamera Mbantul

Isi konten yang di unggah pada akun instagram Kamera Mbantul hanya sebatas foto produk beserta penjelasan barang yang dimiliki oleh Kamera Mbantul dan barang yang siap dijual oleh Kamera Mbantul

“ya sekedar foto produk sama penjelasan barangnya aja mas mulai dari kondisi sampai harga barangnya, biar orang kalau mau cari barang bisa langsung lihat di instagramnya langsung. Kalau video jarang sih mas di instagram, lebih di youtube kalau video”. (wawancara dengan Indra Prianthoro, selaku pemilik dari Kamera Mbantul 30 Agustus 2018).

Hasil wawancara dengan konsumen Kamera Mbantul

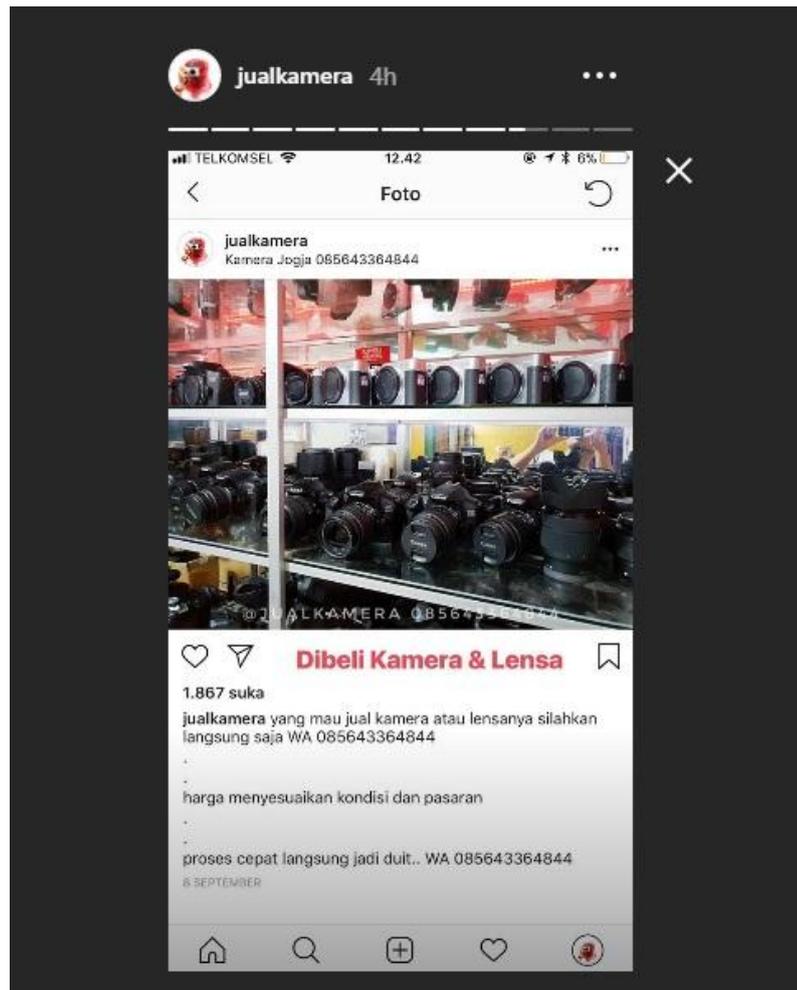
“kalau menurut aku kontennya bisa dibilang biasa aja, karena itu kan bener bener buat jualan kan. Tapi dia menjelaskan detail barangnya mulai dari kondisi barangnya gimana, harganya berapa, tinggal kita pilih aja apa yang kita butuhin. Kalau menurut aku itu sudah membantu banget”. (wawancara dengan konsumen dari Kamera Mbantul, Abhista 3 September 2018).



**Gambar 7. Isi deskripsi barang pad akun instagram Kamera Mbantul
Sumber: Instagram Kamera Mbantul**

Kamera Mbantul juga memanfaatkan fitur lainnya yang disediakan oleh instagram seperti, *insta stories*. Setiap hari Kamera Mbantul juga mengunggah barang yang dijual oleh Kamera Mbantul dan mengunggah informasi dari Kamera Mbantul.

“kalau saya lebih pake instagram *stories* mas, malah bisa dibilang lebih efektif, kalau dilihat lihat posting foto biasa di instagram yang nge like kan cuma ya sekitar lima ratus ini, tapi kalau di instagram *stories* ini bisa lebih banyak, kadang yang lihat bisa lebih dari dua puluh ribu orang. Satu *stories* itu, pasti itu mas. Nah dari situ kan kalau yang lihat dua puluh ribu orang sehari kan pasti nyangkut satu yang beli. Jadi ya harus update instagram *stories* itu.



Gambar 8. Promosi Kamera Mbantul menggunakan insta *stories*
Sumber: Instagram Kamera Mbantul

Selain memperhatikan konten yang akan diunggah pada media sosial instagram, Indra Prihantoro juga memperhatikan konten-konten yang akan diunggah pada media sosial Youtube, dalam mengunggah konten-konten

yang akan dijadikan sebagai bahan promosi online melalui media sosial Youtube, tentunya para pelaku usaha tidak hanya melihat waktu-waktu untuk mengunggah konten-konten tersebut, akan tetapi, para pelaku usaha juga harus memperhatikan jumlah konten yang diunggahnya dalam kurun waktu tertentu, dalam artian, para pelaku usaha tersebut harus konsisten dalam mengunggah konten-konten promosi melalui media sosial tersebut. Sebagai contohnya, Kamera Mbantul mengunggah video pada akun youtube nya rutin dalam satu minggu sebanyak satu video.

“kalau di youtube mungkin *upload* videonya minimal seminggu satu kali *upload*. Tapi ngga harus seminggu sekali sih mas, kadang seminggu empat kali juga pernah, cuma ya itu wajib seminggu satu kali *upload*”. (wawancara dengan pemilik dan *marketing* dari Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 18 Agustus 2018).

Sehingga, konsistensi waktu serta jumlah konten yang akan diunggah melalui media sosial yang digunakan sebagai media promosi online akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan kegiatan tersebut.

Pemilik sekaligus *marketing* dari Kamera Mbantul juga menjelaskan bagaimana proses promosi yang dilakukan oleh Kamera Mbantul.

“proses promosinya di youtube sebenarnya gini mas, semisal masnya mau beli kamera kan pasti pengen liat hasilnya dulu bagus apa engga, nah kan pasti cari informasi dulu lewat youtube, nah pas orang orang nyari nyari kan nanti *channel* Kamera Mbantul pasti muncul itu, nanti ditengah atau sebelum saya *review* barang pasti saya bilang kalau mau jual apa beli kamera bisa di kamera mbantul, nanti saya suruh *follow* akun instagram Kamera Mbantul biar kalau mau lihat barang dagangannya yang ada dikamera mbantul langsung ke instagramnya”. (wawancara dengan pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 18 Agustus 2018).



Gambar 9. Promosi Kamera Mbantul Melalui Youtube
Sumber: youtube channel Kamera Mbantul

Konten yang diisi oleh Kamera Mbantul pada akun youtube nya merupakan *review* mengenai alat alat fotografi dan videografi seperti kamera, lensa dan aksesoris penunjang lainnya. Kamera Mbantul juga memiliki konten yaitu tips tips mengenai fotografi, namun tidak begitu banyak seperti *review* kamera.

“ya masih tentang kamera sama aksesorisnya mas, jadi ngga Cuma review mas, tips tips fotografi juga ada mas. Tapi ngga sebanyak review kamera yang lebih ke kegunaan, kelebihan sama kekurangan dari kamera tertentu”. (wawancara dengan pemilik Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 30 Agustus 2018).

Hasil wawancara dengan konsumen Kamera Mbantul

“kalau menurut aku dengan adanya konten *review* kaya gini sangat membantu pembeli sebelum mau beli barangnya, dan Kamera Mbantul *review* nya juga dengan apa adanya”. (wawancara dengan konsumen Kamera Mbantul, Abhista 3 September 2018).

“kontennya sebenarnya menarik dan bermanfaat buat yang mau beli kamera jadi punya pertimbangan dulu sebelum beli kamera tertentu”. (wawancara dengan konsumen Kamera Mbantul, Ardiyan Badriza 3 September 2018).

Dalam mengunggah konten pada akun youtube, Kamera Mbantul juga memperhatikan jam tertentu sebelum mengunggah video supaya penonton pada akun youtube Kamera Mbantul melonjak. Memperhatikan waktu-waktu tertentu serta memperhatikan pola-pola tertentu dalam mengunggah video yang akan dijadikan sebagai konten promosi harus dilakukan mengingat setiap pengguna instagram dari beberapa kalangan khususnya target audiens yang dituju oleh Kamera Mbantul yakni anak muda memiliki waktu-waktu tertentu dalam menggunakan media sosial tersebut.

“kalau diyoutube sebenarnya sembarang mas *upload* videonya. Cuma kalau saya lihat lonjakan viewersnya tuh malah jam jam malem. Jadi misal saya upload jam sembilan malem, dua jam aja baru seribu yang lihat, besok pagi jam tujuh itu udah banyak banget yang nonton. Beda kalau uploadnya saya jam sembilan pagi ya mas, nanti sampai jam sembilan malem itu naik jumlah viewersnya itu sedikit, beda mas”. (wawancara dengan pemilik Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 30 Agustus 2018).

Sehingga, melihat lonjakan viewers yang dialami oleh Kamera Mbantul dalam setiap konten promosi online yang diunggah melalui media sosial Youtube maka Indra Prihantoro selaku pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul mulai memperhatikan waktu serta pola yang baik dalam mengunggah konten-konten yang akan disebarluaskan kepada target audiensnya.

6. Bentuk-bentuk Bauran Promosi

Bauran promosi merupakan suatu kegiatan atau unsur penting dalam suatu kegiatan pemasaran. Bauran promosi merupakan sekumpulan dari beberapa bentuk kegiatan promosi yang dilakukan oleh para pelaku bisnis secara terintegrasi atau bersamaan. Kegiatan pemasaran tidak akan berhasil tanpa adanya dukungan dari kegiatan bauran promosi, karena kegiatan bauran promosi merupakan suatu usaha untuk mengenalkan produk atau jasa yang dimiliki oleh para pelaku usaha tersebut. Hal tersebut juga disampaikan oleh Indra Prihantoro selaku pemilik dan *marketing* dari Kamera Mbantul. Adapun bentuk-bentuk dari bauran promosi yang dilakukan oleh Kamera Mbantul:

Bentuk *sales promotion online* bisa berupa diskon yang diberikan untuk pelanggan dalam waktu tertentu. Bentuk *sales promotion online* yang diberikan oleh Kamera Mbantul kepada pelanggan berupa promo potongan harga atau *cashback* yang diberikan pada waktu tertentu seperti contohnya diberikan pada saat hari raya idhul fitri

“kalau promosi biasanya pas hari hari tertentu, kaya misal pas lebaran. Kadang cuma sekedar kasih harga promo atau diskon mas. Nanti biasanya kita posting di instagramnya Kamera Mbantul kalau ada info tentang harga khusus promo”. (wawancara dengan pemilik dan marketing Kamera Mbantul, Indra Prihantoro, 18 Agustus 2018).

Dalam melakukan promosi melalui instagram. Kamera Mbantul memberikan *give away* untuk mendapatkan *followers* pada instagram

dan *subscribers* di *channel* youtube Kamera Mbantul. Kamera Mbantul memberikan *give away* dengan memberikan salah satu syarat untuk mengikuti *give away* tersebut dengan mengharuskan *follow* instagram dan *subscribe channel* youtube Kamera Mbantul.

“*give away* gitu juga pernah lho mas dulu buat naikin *followers* sama *subscribers*. Kalau dulu sempet ngasih *give away action cam* waktu masih *booming action cam* sama pernah kasih *give away kamera*”. (wawancara dengan pemilik dan *marketing* Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 18 Agustus 2018)

GIVEAWAY 20K HADIAH KAMERA & HANDYCAM #VIP (eps 54)

17,523 views

619 23 Share Save Add to

Indra Prihantoro
22,441 subscribers

Published on May 18, 2017

GIVEAWAY 20K HADIAH KAMERA & HANDYCAM #VIP (eps 54)

syaratnya

- follow instagram @jualkamera
- upload foto yang unik/kreatif & didalamnya ada tulisan "follow @jualkamera"
- boleh upload lebih dari 1 foto
- beri hashtag #jualkamera #vlogindraprihantoro

pemenang akan di umumkan pada tanggal 20 juni 2017
selamat mencoba

jualkamera • Following
• Jual kamera di jogja 085643364844

jualkamera GIVEAWAY buat yang mau ikut ajah ... subscribe
youtube.com/reviewkamera (indra prihantoro)

View all 37 comments

cindyamriyanti_Done 🎉👏

gratisias.adhi melu ah...

jualkamera @anggaardhan didalam foto bos

jualkamera @mochgunturpratama bebas yg penting unik lucu kreatif

jualkamera @wawangmakassar0 contohnya bisa liat yg udah ikutan bos di hastag nya

jualkamera @egtaskamera.josss

jualkamera @syahrulmdhni13 bebas bos sebanyak banyaknya

781 likes

JUNE 13, 2017

Add a comment...

Gambar 10. Give away yang dilakukan Kamera Mbantul Melalui instagram
Sumber: Instagram Kamera Mbantul



Gambar 11. Give away Kamera Mbantul untuk menambah Followers instagram Kamera Mbantul
Sumber: Instagram Kamera Mbantul

Dalam melakukan promosi *sales promotion online*, Kamera Mbantul mengunggah pemberitahuan promo yang sedang dilakukan oleh Kamera Mbantul melalui media sosial Instagram milik Kamera Mbantul.

“kalau promo gitu kadang waktunya ngga tentu mas, ya misal pas ada promo cashback gitu, ya kita tinggal buat foto sama *caption* kalau lagi ada cashback berapa gitu terus langsung *upload* aja ke instagram aja”.(wawancara dengan pemilik dan marketing Kamera Mbantul, Indra Prihantoro, 18 Agustus 2018).



Gambar 12. Bentuk promosi penjualan Kamera Mbantul dengan memberikan *cashback*
Sumber: Instagram Kamera Mbantul



Sumber: Instagram Kamera Mbantul

Publisitas dan Public Relations berbasis online sudah dijalankan oleh Kamera Mbantul melalui instagram Kamera Mbantul. Bentuk public relations online dari media sosial Kamera Mbantul berupa pemberian testimoni dari pelanggan Kamera Mbantul yang kemudian diunggah oleh Kamera Mbantul pada instagram Kamera Mbantul.

“kalau PR *online* mungkin cuma kaya posting testimoni dari pelanggan Kamera Mbantul, banyak mas yang sering kasih testimoni ke kita, nanti langsung di *upload* ke instagram kita”. (wawancara dengan pemilik Kamera Mbantul, Indra Prihantoro, 18 Agustus 2018)



**Gambar 13. Testimoni dari pelanggan Kamera Mbantul
 Sumber: Instagram Kamera Mbantul**

Karena maraknya penipuan yang mengatas nama kan Kamera Mbantul, dalam menjalankan publisitas dan *public relations online*-nya Kamera Mbantul juga mengunggah foto klarifikasi bahwa Kamera Mbantul akun yang melakukan penipuan bukan milik Kamera Mbantul.

“kemarin juga pernah mas ada penipuan tapi pakai foto punya kita, untung ketahuan kan kalau itu foto punya saya langsung saya *screen shoot* terus saya *upload* fotonya ke instagaram buat nginget in kalau itu bukan akun kita soalnya di akun itu dia jualan pakai foto kita”. (wawancara dengan pemilik dan *marketing* dari Kamera Mbantul, Indra Prihantoro 18 Agustus 2018).



**Gambar 14. Foto *Screen shoot* penipuan yang menggunakan foto produk milik Kamera Mbantul
Sumber: Instagram Kamera Mbantul**

2. Segmentasi atau sasaran Kegiatan Promosi Online

Dalam setiap bidang usaha, tentunya para pelaku usaha harus memikirkan atau memfokuskan siapakah target yang ingin dituju bagi usaha yang dijalankannya, pemilihan target audiens atau pasar sasaran yang terperinci tentunya dapat memudahkan para pelaku usaha dalam

memilih media, isi pesan maupun segala konten promosi yang akan disebarluaskannya.

Kamera Mbantul menjelaskan dengan menggunakan instagram untuk promosi Kamera Mbantul dapat menjangkau dari kalangan yang muda hingga kalangan tua. Memang instagram saat ini banyak digunakan oleh berbagai kalangan, mulai dari kalangan usia anak-anak, remaja, hingga dewasa, akan tetapi target utama yang ingin dituju adalah anak-anak muda karena bidang bisnis yang dijalankan oleh Kamera Mbantul adalah usaha jual beli kamera yang mana saat ini banyak digandrungi oleh remaja-remaja yang ingin mengincar popularitas melalui feeds-feeds instagram yang harus mumpuni. Sehingga kebutuhan akan barang-barang yang menunjang kebutuhan tersebut tentunya akan banyak diminati oleh kalangan remaja.

Hal tersebut juga disampaikan oleh Indra Prihantoro melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti

“kebanyakan kan yang suka pakai instagram kan anak-anak muda mas. Jadi otomatis mereka ya jadi target market kita, secara otomatis. Ya sekarang memang sih di forum jual beli facebook juga ada anak mudanya, tapi ya itu selain cuma penjual-penjual itu ya orangnya bukan remaja lagi kalau di facebook itu, jadi semisal yang sudah umurnya tiga puluh tahun keatas. tapi ngga semuanya orang-orang yang pakai facebook itu bukan remaja. Tapi kalau instagram kan masih kalangan remaja yang pakai bedanya itu sih hehe, youtube juga kurang lebih sama mas penggunaanya kalo menurut saya, ya rata-rata anak muda sama orang-orang masih tiga puluh tahun keatas”. (wawancara dengan Indra Prihantoro, selaku pemilik dan marketing Kamera Mbantul 18 Agustus 2018).

Sehingga Kamera Mbantul memang lebih memfokuskan anak-anak remaja yang kini mencari popularitas melalui instagram sebagai target utamanya.

B. Analisis Data

Proses menganalisa data mulai dari pengumpulan data melalui berbagai sumber, namun dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan sumber dari wawancara dan dokumentasi dari Kamera Mbantul yang berupa foto atau dokumen pribadi dari Kamera Mbantul. Setelah semua data terkumpul baik dari wawancara maupun dokumentasi kemudian data data tersebut dibaca dan dipelajari kembali oleh peneliti yang kemudian dilakukan reduksi data. Langkah berikutnya yang dilakukan adalah menganalisis data yang telah terkumpul dengan menggunakan berbagai teori yang telah ditulis peneliti pada bab satu. Berikut adalah analisis data yang telah dikumpulkan oleh peneliti mengenai promosi Kamera Mbantul melalui instagram dan youtube.

1. Analisis strategi promosi Kamera Mbantul melalui instagram dan youtube

Seiring berjalannya waktu bisnis di bidang fotografi dan videografi di Yogyakarta semakin mengalami perkembangan yang meningkat. Semakin banyaknya pelaku usaha dibidang fotografi dan videografi, maka persaingannya pun semakin ketat, dalam persaingan tersebut para pelaku usaha membutuhkan strategi yang kreatif dan inovatif guna mendapatkan konsumen yang lebih banyak lagi. Kamera Mbantul melakukan inovasi

dengan menggunakan instagram dan youtube sebagai alat untuk melakukan promosi supaya dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas lagi. Hal tersebut dinilai Kamera Mbantul sangat efektif, dengan memanfaatkan instagram dan youtube sebagai alat untuk melakukan promosi, Kamera Mbantul tidak perlu mengeluarkan biaya yang lebih banyak untuk melakukan promosi dan dapat mendapatkan pendapatan yang lebih banyak serta dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas dan cepat menyebarkan informasi kepada masyarakat luas.

Kamera Mbantul melakukan promosi melalui instagram dan youtube dengan rincian sebagai berikut :

2. Kegiatan Promosi Online Kamera Mbantul

Saat ini media sosial dapat dimanfaatkan untuk melakukan promosi oleh para pelaku bisnis. Kegiatan promosi online merupakan salah satu cara yang diyakini oleh Kamera Mbantul cukup efektif dalam mengembangkan berbagai bentuk usaha, karena melalui promosi online maka para pelaku usaha dapat menjangkau target pasarnya yang tersebar secara luas dan mudah.

Kamera Mbantul memanfaatkan media sosial khususnya instagram dan youtube untuk melakukan promosi. Kamera Mbantul memposting semua foto produknya yang siap untuk dijual dengan semenarik mungkin pada akun instagramnya dengan menyertakan keterangan dari produk dan tidak lupa menyertakan harga dari produk yang diunggah pada instagram yang ditulis pada kolom *caption* foto. Kamera Mbantul memanfaatkan

instagram dan youtube sebagai alat untuk melakukan promosi supaya dapat meminimalisir pengeluaran yang digunakan untuk promosi dan mendapatkan pemasukan yang lebih besar.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, menurut peneliti pemanfaatan yang instagram dan youtube yang dilakukan oleh Kamera Mbantul sudah berjalan dengan tepat dan dari penelitian yang dilakukan, dapat diperkuat dengan hasil jurnal pada judul Strategi Promosi Coffee Shop Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif pada Akun @Crematology) volume. 3, nomor. 2, agustus 2016 bahwa beberapa faktor yang membuat akun instagram @crematology dapat dianggap efektif sebagai media promosi adalah karena instagram dapat menjadi media eWOM. Selain itu instagram juga termasuk media yang *low cost* dibandingkan dengan TV, Radio, majalah, *billboard*, dan lain lain. Instagram juga efektif karena dapat menjangkau audiens yang sangat luas. Dengan menggunakan instagram, penggunaanya juga dapat melakukan share, sehingga berita maupun informasi yang akan disebar dapat tersebar secara luas. Dan yang terakhir adalah karena instagram dapat dianggap sebagai jalan pintas untuk menghemat waktu serta energi bagi beberapa eksternal maupun internal.

Menurut peneliti, akan lebih baik jika *caption* yang diberikan oleh Kamera Mbantul pada setiap foto yang diunggah pada instagram dikemas lebih menarik dan lebih *friendly* lagi supaya lebih membuat orang orang

tertarik untuk berkomentar dan akan menimbulkan *electronic word of mouth*.

3. Tujuan kegiatan promosi online Kamera Mbantul

Melalui media sosial, khususnya youtube dan instagram yang kini sedang diminati oleh banyak orang. Indra Prihantoro berupaya mendapatkan *awarness* terhadap *brand* yang dimilikinya dengan memanfaatkan instagram dan youtube. Kamera Mbantul berupaya memberi nama akun instagram yang dimilikinya yaitu dengan *username* @jualkamera dengan alasan supaya ketika orang ingin mencari penjual kamera melalui instagram maka nama yang muncul pertama adalah nama akun yang dimiliki oleh Kamera Mbantul yaitu @jualkamera sehingga orang-orang akan mengunjungi akun yang pertama kali muncul dalam pencarian. Sedangkan pada akun youtube, Kamera Mbantul menggunakan nama pribadi pemilik Kamera Mbantul, yaitu Indra Prihantoro dikarenakan Kamera Mbantul tidak ingin nama dari Kamera Mbantul dan *channel* nya disalah gunakan oleh orang lain yang ingin melakukan penipuan atas nama Kamera Mbantul dan lebih memilih untuk menggunakan nama pribadi pemiliknya, yaitu Indra Prihanto. Akan tetapi jika orang-orang ingin mencari akun youtube Kamera Mbantul tidak perlu mencari dengan nama Indra Prihantoro, *channel youtube* Kamera Mbantul masih dapat ditemukan dengan kata kunci Kamera Mbantul, dikarenakan Indra Prihantoro selalu mencantumkan website Kamera Mbantul yaitu www.kamerambantul.com yang membuat *channel* Kamera Mbantul masih

dapat ditemukan walaupun tidak menggunakan nama Kamera Mbantul tetapi menggunakan Nama Indra Prihantoro.

Menurut peneliti cara yang dilakukan oleh Kamera Mbantul sudah benar dan sesuai dengan teori dari (Tjiptono, 1995:221-222) yaitu salah satu tujuan dari promosi adalah mengarahkan ke suatu merek tertentu.

Namun menurut peneliti akan lebih baik lagi jika ditambah dengan foto profil yang lebih *eye catching* lagi supaya orang lebih penasaran dan tertarik untuk mengunjungi instagram Kamera Mbantul

4. Youtube dan instagram sebagai media promosi online

Dalam melakukan promosi, Kamera Mbantul sangat memanfaatkan media sosial khususnya youtube dan instagram yang digunakan untuk melakukan promosi. Dengan memanfaatkan media sosial, Kamera Mbantul ingin mendapatkan pemasukan yang lebih banyak namun memangkas biaya sebesar mungkin. Kamera Mbantul melakukan promosi pada instagram dengan mengikuti algoritma yang ditentukan instagram. Untuk mengejar *like* dan komentar pada akun instagram Kamera Mbantul membuat foto produk semenarik mungkin yang membuat konsumen tertarik untuk membeli kamera di Kamera Mbantul. Dalam memproduksi foto produk yang akan dijadikan konten pada instagram Kamera Mbantul, Kamera Mbantul tidak memiliki jadwal tertentu untuk melakukan produksi foto produk. Produksi foto produk hanya dilakukan ketika barang yang sudah siap dijual oleh Kamera Mbantul langsung di foto semenarik mungkin untuk menarik pelanggan.

Cara yang dilakukan oleh Kamera Mbantul untuk mendapatkan komentar pada akun instagram Kamera Mbantul yaitu dengan cara Kamera Mbantul juga mengunggah pada instagram foto bukti transaksi yang dilakukan Kamera Mbantul baik yang sedang berlangsung atau sudah melakukan transaksi dengan tujuan membuat orang orang percaya untuk melakukan transaksi dengan Kamera Mbantul dan membuat orang orang menyebarkan informasi tentang Kamera Mbantul dan melakukan *electronic word of mouth* pada instagram Kamera Mbantul dengan memberikan komentar bahwa berbelanja di Kamera Mbantul aman dan tidak pernah melakukan penipuan pada foto tersebut. Kamera Mbantul juga memperhatikan waktu tertentu yang dianggap *prime time* untuk mengunggah foto sehingga promosi yang dilakukan oleh Kamera Mbantul berjalan dengan efektif.

Supaya Kamera Mbantul sering muncul pada kolom pencarian orang orang pada instagram, Kamera Mbantul memiliki jadwal tersendiri untuk mengunggah konten pada instagram yaitu dalam sehari Kamera Mbantul mengunggah foto pada instagram sebanyak tiga kali pada pagi, siang dan malam dengan jam tertentu. Kamera Mbantul mengunggah pada saat pagi pada pukul delapan pagi, pada siang hari mengunggah fotonya pada pukul dua belas siang dan mengunggah foto pada instagram pada malam hari pada pukul delapan malam.

Menurut peneliti, dari penelitian yang telah dilakukan dapat diperkuat dengan hasil jurnal yang berjudul Aktivitas Promosi Kuliner

Melalui Media Sosial Instagram (Studi Kasus Mengenai Aktivitas Promosi Kuliner pada Akun Instagram @kulinerdisolo di Kota Solo) yang menjelaskan Tampilan yang stabil dan stabil mempostingkan juga perlu diperhatikan. Menurut Machfoedz terdapat beberapa komponen yang harus diperhatikan dalam kegiatan promosi yaitu frekuensi kegiatan promosi dan isi pesan dari kegiatan promosi. Dalam instagram, jika 18 Machfoedz, Mahmud. Komunikasi Pemasaran Modern. Untuk membuat akun media sosial tetap hidup dan memiliki banyak followers, pastinya dibutuhkan konsistensi dalam mempostingkan.dalam mempromosikan bisnis melalui media social yaitu salah satunya caranya adalah konsisten memposting. Dalam @kulinerdisolo waktu yang digunakan untuk memposting yaitu pada waktu pagi hari, siang hari dan malam hari menjelang waktu istirahat. Hal ini dipilih berdasarkan alasan yang digunakan, inilah alasan yang dilakukan @kulinersolo dalam mempostingkan pada saat waktu primetime yaitu Pagi, karena pagi biasanya orang kalau bangun tidur biasanya liat hp, cek notifikasi di hp. Siang, karena biasanya orang-orang pulang sekolah atau lagi santai makan siang dan istirahat pasti cek hp. Kemudian malem, orang mau tidur pasti cek hp dulu, cek notifikasi. Oleh karena itu di waktu tiga prime time itu @kulinerdisolo ingin dapat menguasai waktu-waktu tersebut.

Untuk berusaha mengikuti algoritma pada instagram, supaya akun instagram Kamera Mbantul tidak dianggap bot oleh instagram maka, Kamera Mbantul juga memanfaatkan fitur *insta stories* pada instagram

untuk melakukan promosi. Kamera Mbantul juga mengunggah konten pada *insta stories* baik itu foto maupun video setiap harinya untuk menyebarkan informasi, sama halnya seperti mengunggah foto pada Instagram.

Menurut peneliti, dari penelitian yang telah dilakukan, dapat diperkuat dengan hasil pada jurnal yang berjudul Strategi Promosi Coffee Shop Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun @Crematology) Volume.3, Nomor.2, Agustus 2016 yang menjelaskan bahwa beberapa faktor yang membuat akun @crematology dapat dianggap efektif sebagai media promosi adalah karena Instagram dapat menjadi eWOM. Instagram juga termasuk media yang *low cost* dibanding dengan media konvensional lainnya. Instagram juga lebih efektif karena dapat menjangkau audiens yang lebih luas. Dengan menggunakan Instagram, penggunaannya dapat melakukan *share*, sehingga informasi dapat tersebar secara luas. Dan Instagram juga dianggap jalan pintas untuk menghemat waktu dan energi.

Kamera Mbantul juga memanfaatkan YouTube sebagai media untuk melakukan promosi. Dengan membuat video yang *me-review* tentang kamera dan alat penunjang lainnya. Pada setiap awal video yang diunggah oleh Kamera Mbantul pada YouTube, Kamera Mbantul melakukan promosi dengan mengatakan jika ingin membeli atau menjual kamera dalam membeli atau menjual kamera di Kamera Mbantul Waktu dalam menunggah video pada YouTube juga diperhatikan oleh Kamera Mbantul.

Seperti yang dilakukan pada instagram, Kamera Mbantul memiliki jadwal tersendiri untuk mengunggah vidio. Dalam satu minggu Kamera Mbantul mengguah vidio sebanyak satu kali, namun Kamera Mbantul juga memperhatikan waktu yang baik untuk mengunggah vidio pada youtube. Kamera Mbantul mengunggah vidio pada youtube pada pukul delapan malam atau pada waktu tengah malam.

Dari penelitian yang telah dilakukan, dapat diperkuat dengan hasil jurnal pada judul Komunikasi Pemasaran Terpadu Make Over Melalui *Beauty Vlogger* dalam Membangun Citra Merk, Volume 5, Nomor.2, 2017 bahwa sama halnya dengan Make Over dengan vidio yang berda pada youtube oleh salah satu *Beauty Vlogger* dapat membangun citra merek Make Over dan lebih memperkenalkan merek tersebut kepada khalayak luas.

Menurut peneliti langkah yang dilakukan Kamera Mbantul untuk memanfaatkan youtube sebagai media promosi dengan membuat konten berupa *review* kamera sudah tepat, karena mengingat youtube adalah media sosial berbasis vidio yang paling banyak di gemari oleh masyarakat dan mengingat target audiens yang dituju oleh Kamera Mbantul melalui youtube adalah anak muda.

Akan tetapi akan lebih baik lagi jika Kamera Mbantul menambah lagi konten yang lebih bervariasi seperti tips fotografi contohnya dan lebih menambah lagi intensitas mengunggah vidio pada *channel* youtube Kamera Mbantul tidak hanya satu kali dalam satu minggu.

Menurut tanggapan konsumen pada konten yang diposting Kamera Mbantul terbilang biasa saja bahkan cenderung tidak menarik. Dikarenakan Kamera Mbantul hanya fokus pada konten berjualan. Namun disamping itu kelebihan dari postingan Kamera Mbantul adalah memberikan penjelasan kondisi barang pada *caption*, sehingga konsumen terbantu untuk memilih keputusan. Menurut peneliti kekurangan pada konten yang diposting cukup mempengaruhi minat masyarakat untuk melihat konten yang diunggah oleh Kamera Mbantul.

Dari wawancara yang dilakukan dengan konsumen Kamera Mbantul, menurut tanggapan konsumen pada konten *channel* youtube Kamera Mbantul dapat dikatakan bermanfaat dalam sebelum melakukan pembelian merek kamera tertentu. Namun konten yang dimiliki Kamera Mbantul pada *channel* youtubenya dikatakan belum membuat tertarik konsumen.

Menurut peneliti akan lebih baik jika Kamera Mbantul mengemas konten *channel* youtube Kamera Mbantul dengan lebih menarik lagi dan menambahkan variasi konten lagi, sehingga konsumen Kamera Mbantul lebih tertarik menonton konten Kamera Mbantul dan melihat promosi yang ditawarkan oleh Kamera Mbantul melalui *channel* youtube Kamera Mbantul.

Kamera Mbantul juga belum memanfaatkan fitur instagram lainnya seperti *live streaming* dan instagram tv. Menurut peneliti akan lebih baik lagi jika Kamera Mbantul memanfaatkan fitur lainnya yang dimiliki oleh instagram seperti instagram tv atau fitur *live streaming* yang disediakan

oleh instagram untuk melakukan promosi dengan mengunggah video ke instagram tv atau melakukan *live streaming* supaya promosi yang dijalankan oleh Kamera Mbantul dengan memanfaatkan instagram lebih maksimal.

a. Bentuk-bentuk bauran promosi online Kamera Mbantul

1) *Sales promotion online*

Berdasarkan analisa yang dilakukan oleh peneliti pada instagram Kamera Mbantul, Kamera Mbantul sudah menerapkan bauran promosi online yaitu *sales promotion online*. Kamera Mbantul memberikan harga promo atau *cash back* pada waktu tertentu seperti pada hari raya idhul fitri.

Kamera Mbantul juga memberikan *reward* dengan memberikan *give away* kamera dengan syarat mengikuti (*follow*) terlebih dahulu akun instagram Kamera Mbantul untuk mengikuti *give away* dari Kamera Mbantul. Kamera Mbantul juga memberikan *give away* pada saat tertentu seperti pencapaian atas dua puluh ribu *subscriber* pada *channel* youtube Kamera Mbantul namun untuk mengikuti *give away* tersebut Kamera Mbantul juga memberikan syarat untuk mengikuti *give away* tersebut dengan syarat *mensubscribe* terlebih dahulu *channel* Kamera Mbantul.

Menurut peneliti, langkah yang dilakukan oleh Kamera Mbantul dalam menjalankan *sales promotion* sudah benar dan

sesuai dengan teori George dan Michael Belch dalam Morissan (2010:17) bahwa promosi penjualan diciptakan untuk menarik pelanggan agar mengunjungi website.

Namun akan lebih baik lagi jika pemberian harga promo atau diskon tersebut ditambah lebih sering lagi. Karena dengan memberikan, *give away*, harga promo atau diskon secara sering, maka diharapkan akan menarik konsumen yang lebih banyak lagi.

b. Publisitas dan *Public relations online*

Publisitas dan *public relations online* sudah dijalankan oleh Kamera Mbantul melalui instagram. Bentuk publisitas dan *public relations online* yang diterapkan oleh Kamera Mbantul pada instagram yaitu dengan mengunggah *screen shoot* pesan dari pelanggan Kamera Mbantul yang memberi testimoni kepada Kamera Mbantul.

Kamera Mbantul juga mengunggah *screen shoot* penipuan yang menggunakan foto produk milik Kamera Mbantul untuk mengingatkan kepada khalayak bahwa akun yang menggunakan foto produk milik Kamera Mbantul

Kamera Mbantul melakukan kedua hal tersebut untuk mendapatkan kepercayaan dari khalayak luas yang menggunakan media sosial instagram.

Dari penelitian yang telah dilakukan, dapat diperkuat dengan hasil jurnal pada judul Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious *Chocholate Potato Snack* Volume 1, Nomor 1,

April 2016 yang menjelaskan bahwa Banyak konsumen LUSCIOUS yang mengetahui produk dari Instagram dan aktif menggunakan Instagram, merupakan media social online yang paling cocok untuk produk makanan. Instagram juga dipilih karena dianggap paling menarik dan paling lengkap, pertama untuk visualisasi karena adanya foto-foto produk yang jelas, kedua adanya penjelasan detil mengenai spek produk termasuk list harganya, ketiga adanya testimoni dan endorsement yang dapat menambah informasi dan meningkatkan keyakinan konsumen sebelum membeli produk LUSCIOUS. Bentuk-bentuk strategi promosi yang harus diperhatikan dan ditingkatkan oleh LUSCIOUS pada Instagram adalah perbaikan foto produk dengan food stylist/ food photographer, peningkatan posting testimoni di Instagram, peningkatan posting endorsement di Instagram, penjelasan produk di Instagram harus jelas dan detil, perbaikan dalam hal frekuensi update/ posting di Instagram yaitu LUSCIOUS harus lebih aktif update di Instagram (lebih rutin/konsisten) serta posting harus diperbanyak, LUSCIOUS harus menambah jumlah follower Instagram dengan membeli follower, penambahan desain/ template/ tema untuk Instagram LUSCIOUS agar tampilan lebih cantik dan lebih rapi serta penambahan fact-fact tentang produk, peningkatan promo-promo di Instagram misalnya berupa promo tag photo dan giveaway, penggunaan hashtag tertentu di Instagram.

Menurut peneliti, hal yang dilakukan oleh Kamera Mbantul dengan mengunggah testimoni konsumen Kamera Mbantul sudah benar. Dengan mengunggah testimoni konsumen Kamera Mbantul maka calon konsumen dari Kamera Mbantul yang melihat testimoni tersebut akan berpikir bahwa Kamera Mbantul benar benar tidak melakukan penipuan dan dengan mengunggah testimoni tersebut maka dapat menambah kepercayaan konsumen terhadap Kamera Mbantul dan tidak ragu untuk melakukan transaksi dengan Kamera Mbantul.

Menurut peneliti akan lebih baik lagi jika Kamera Mbantul mengunggah vidio pada *insta stories* instagram Kamera Mbantul saat sedang melakukan transaksi dengan konsumen di toko Kamera Mbantul supaya menambah kepercayaan dari masyarakat.

5. Segmentasi kegiatan promosi online

Menentukan segmentasi pasar merupakan salah satu hal yang penting saat melakukan kegiatan promosi online. Hal tersebut bertujuan untuk mengetahui siapa saja yang menjadi target dari Kamera Mbantul dan akan mempengaruhi harus menggunakan media apa supaya dapat menjangkau segment tersebut. Dalam menentukan target audiens Kamera Mbantul menargetkan audiens dari kalangan anak muda yang masih

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti, sudah berdasarkan dengan aspek demografis, psikografis dan perilaku. Secara aspek psikografis, target audiens yang dipilih yaitu anak muda karena gaya hidup anak muda yang masih sering dan suka mengakses sosial media dan

eksis didalam sosial media. Secara aspek demografis Kamera Mbantul memilih target pada usia yang masih muda dan pada umur dua puluh hingga tiga puluh tahun.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penentuan segmen yang di tuju ditentukan dari segmentasi demografis, psikografis dan perilaku sudah tepat dijalankan oleh Kamera Mbantul seperti menurut Machfoedz, Mahmud (2010) menjelaskan bahwa perusahaan yang menerapkan strategi segmentasi pasar konsumen dapat memilih satu atau beberapa variabel diantara variabel psikografis, demografis dan perilaku untuk melakukan komunikasi pemasaran.

Menurut peneliti langkah yang dilakukan oleh Kamera Mbantul dengan memanfaatkan instagram dan youtube sebagai media promosi untuk menjangkau khalayak yang lebih luas khususnya kalangan yang masih muda sudah tepat. Karena pengguna dari sosial media khususnya instagram dan youtube saat ini banyak yang masih berusia muda dan ingin eksis di media sosial.