

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil Usaha Ikan Megarium

Usaha Megarium merupakan sebuah bisnis yang menjual berbagai macam Ikan hias salah satunya Ikan koi, Ikan cupang dan lain-lain. Berawal dari sebuah impian untuk memiliki bisnis dan dari sebuah hobi merawat Ikan sehingga hal ini yang memberikan dorongan untuk membuka dan menjalankan usaha Ikan Megarium. Usaha Megarium mulai dijalankan tepat pada tahun 2020 pada saat pandemi covid-19. Penjualan atau pemasaran dari Ikan Megarium tidak pernah dilakukan secara tradisional atau dijual di pasar-pasar bahkan secara keliling akan tetapi salah satu bentuk suatu strategi pemasaran yang dilakukan adalah memanfaatkan media sosial yaitu *Instagram* selain itu pemilik usaha Megarium sering ikut andil dalam pentas pameran Ikan hias. Dalam pameran Ikan hias ini semua pemilik usaha Ikan berlomba-lomba untuk memperkenalkan Ikan yang dimilikinya sehingga dari sinilah usaha Megarium yang dijalankan mulai dikenal oleh masyarakat di berbagai kalangan terutama orang yang suka terhadap Ikan hias.

2. Logo Usaha Ikan Megarium



Sumber: Mamang Owner Usaha Ikan Megarium Data 2023

Untuk memperoleh data dan menganalisis data tersebut, peneliti terjun ke lapangan langsung dengan menggunakan prosedur pengumpulan data yang telah dipilih sebelumnya, yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Prosedur pengumpulan data yang dilakukan merujuk pada fokus penelitian yang telah peneliti tentukan yaitu:

1. Proses Pemasaran Penjualan Usaha Ikan Megarium Melalui *Instagram* di Desa Ponteh Kec. Galis Kab. Pamekasan

Perkembangan dunia usaha belakangan ini semakin pesat. Banyak usaha yang bermunculan khususnya daerah Pamekasan tidak terkecuali munculnya Usaha Ikan Megarium yang ada di Desa Ponteh Kec. Galis Kab. Pamekasan. Terdapat beberapa dasar sehingga membuka usaha. Hal ini disampaikan oleh Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Saya membuka usaha berdasarkan hobi saya dari kecil, sehingga saya mengembangkan hobi ini untuk dijadikan usaha supaya bisa memberikan penghasilan, dan juga terdapat banyak orang yang suka terhadap Ikan hias, sehingga hal inilah yang menjadikan saya untuk membuka usaha Ikan Megarium”⁸⁶

Terdapat beberapa hal mendasar yang membuat salah seorang desa Ponteh membuka usaha Ikan Megarium diantaranya adalah, berangkat dari hobi yang dikembangkan untuk bisa mendapatkan penghasilan, selain itu juga melihat peluang bisnis yang besar karena memang banyak masyarakat yang menyukai Ikan hias. Hal inilah yang membuat mamang mengambil keputusan untuk membuka usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“saya berani membuka usaha Ikan Megarium ini, karena saya sudah membaca peluang yang ditawarkan dalam usaha ini, diakui ataupun tidak banyak masyarakat yang menyukai Ikan hias sehingga hal ini menurut saya adalah peluang yang membuat saya membuka usaha Ikan Megarium ini.”⁸⁷

Ikan hias adalah sesuatu yang disukai oleh banyak kalangan mulai dari kalangan anak-anak, remaja bahkan sampai orang tuapun menyukai Ikan hias, dari peluang inilah yang menjadikan mamang berani mengambil keputusan untuk membuka usaha Ikan Megarium.

Persaingan bisnis saat ini semakin ketat apalagi dalam situasi dunia perekonomian yang makin terbuka. Setiap usaha yang dijalankan membutuhkan pemasaran yang baik untuk mendapatkan hasil yang memuaskan. Begitupun usaha Ikan Megarium juga membutuhkan strategi pemasaran, berikut petikan wawancaranya:

“Banyak hal yang harus dilakukan untuk memasarkan Ikan Megarium, diantaranya adalah memperbanyak koleksi Ikan yang akan dijual,

⁸⁶ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

⁸⁷ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

menyiapkan kualitas yang baik, setelah itu menentukan rencana, baik cara penjualannya, maupun targetnya.⁸⁸

Sebelum melakukan pemasaran pemilik usaha menyiapkan berbagai Ikan yang akan dijual, dan menjamin kualitas Ikan yang akan dijual, selain itu pemilik usaha menentukan rencana pemasarannya dan juga targetnya.

Dalam dunia usaha harus ada perencanaan bagaimana cara untuk melakukan pemasaran terhadap produk yang akan dijual, maka dari itu perencanaan pemasaran ini juga dilakukan oleh mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Saya memiliki rencana untuk bagaimana melakukan penjualan terhadap usaha Ikan Megarium ini, rencana saya yaitu melakukan penjualan dengan memanfaatkan media sosial yaitu *Instagram*.”⁸⁹

Rencana pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha Ikan Megarium adalah memanfaatkan media sosial yaitu media *Instagram*.

Pasar terdapat berbagai tipe pelanggan, produk dan kebutuhan, sehingga pemilik usaha harus menentukan segmen mana yang memberikan peluang lebih baik. Pemilik usaha Ikan Megarium juga melihat segmen dalam menentukan pemasaran, berikut ini hasil wawancaranya:

“Pembagian pasar yang saya lakukan saya melihat berdasarkan daerah, selain itu juga berdasarkan dari umur, jenis kelamin, dan juga pendapatan dari seseorang serta melihat kehidupan sosialnya”⁹⁰

Pemilik usaha Ikan Megarium dalam pemasarannya melihat dan membagi berdasarkan daerah yang dianggap mempunyai potensi, selain itu melihat umur dan juga pendapatan dari seseorang. Target menjadi suatu hal yang harus diperjelas/ menetapkan target dalam menjalankan suatu usaha. Hal ini

⁸⁸ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023).

⁸⁹ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

⁹⁰ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

disampaikan juga oleh Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Iya, saya menetapkan target dalam usaha yang saya jalankan baik dalam pemasarannya maupun penjualan”⁹¹

Pemilik usaha Ikan Megarium menetapkan target dalam usaha Ikan Megarium yang dijalankan baik target pemasaran yang akan dilakukan dan berapa besar jumlah penjualan dalam setiap bulannya. Penetapan target harus dilakukan hal ini dijelaskan oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut penjelasannya:

“Saya menetapkan target supaya jelas apa yang harus saya lakukan baik bagaimana cara memasarkan dan berapa besar Ikan yang harus terjual dalam satu bulannya”.⁹²

Penetapan target dilakukan supaya semakin jelas apa yang harus dilakukan oleh pemilik usaha dalam melakukan pemasaran dan supaya ada pandangan terhadap besaran yang harus terjual dalam setiap bulannya.

Perkembangan usaha saat ini semakin besar sehingga semakin besar pula persaingan dalam dunia usaha tak terkecuali usaha Ikan hias, maka dari itu pemilik usaha harus memastikan bahwa usaha yang dijalankan selalu di ingat oleh para konsumen. Hal ini disampaikan oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut penyampaiannya:

“Supaya usaha Ikan Megarium yang saya jalankan itu selalu di ingat oleh masyarakat saya melakukan berbagai cara diantaranya adalah selalu memasarkan dengan memanfaatkan jaringan internet melalui media sosial *Instagram*, yang selanjutnya adalah mengikuti event Ikan hias baik secara lokal maupun Nasional, yang selanjutnya adalah memberikan Ikan yang bagus dengan kualitas terbaik.”⁹³

Berbagai hal yang dilakukan untuk memastikan masyarakat ingat terhadap usaha Ikan Megarium diantaranya adalah selalu memasarkan Ikan yang akan

⁹¹ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

⁹² Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

⁹³ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

dijual melalui media *Instagram*, serta selalu mengikuti pameran Ikan hias baik skala daerah maupun Nasional, dan juga menjual Ikan yang baik dengan kualitas yang bagus.

Persaingan usaha Ikan hias saat ini semakin banyak, sehingga untuk bersaing dengan kompetitor harus memperhatikan Ikan hias yang akan dijual, hal ini dibenarkan oleh Mamang selaku pemilik usaha berikut wawancaranya:

“Ikan hias yang akan saya jual tetap selalu saya perhatikan, hal ini saya lakukan untuk kepuasan para konsumen”⁹⁴

Pemilik usaha Ikan Megarium memastikan kelayakan Ikan yang akan dijual, hal ini dilakukan untuk memberikan kepuasan kepada para pelanggan ketika membeli Ikan hias di Megarium.

Sesuai dengan hasil observasi yang menunjukkan bahwa pemilik usaha Ikan Megarium benar-benar memperhatikan Ikan yang akan dijual yang artinya dirawat dengan baik.

Selain bagusnya Ikan hias yang akan dijual orang juga mempertimbangkan terkait harga sebelum melakukan pembelian sehingga menjadi penting penetapan harga dalam usaha Ikan hias ini hal ini diperjelas oleh Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut penjelasannya:

“Untuk harga yang saya tetapkan mengikuti harga pasaran akan tetapi saya memberikan harga sesuai dengan besar kecilnya Ikan yang saya jual dan juga berdasarkan bagus tidaknya Ikan hiasnya, harga Ikan yang saya jual mulai dari puluhan sampai ada yang jutaan”⁹⁵

Harga yang ditetapkan di usaha Ikan Megarium menyesuaikan dengan harga pasaran akan tetapi tetap juga menyesuaikan dengan keadaan Ikan yang akan dijual baik besar kecilnya Ikan dan bagus tidaknya Ikan yang akan dijual.

⁹⁴ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

⁹⁵ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

Penjelasan ini semakin diperkuat oleh salah satu pelanggan usaha Ikan hias berikut hasil wawancaranya:

“Harga yang ada di usaha Ikan Megarium ini menurut saya sudah sesuai dengan harga pasaran bahkan ada yang lebih murah dari pasaran biasanya, selain itu harga yang ditetapkan sesuai dengan keadaan Ikanannya yang memang bagus”⁹⁶

Harga yang ditetapkan oleh pemilik usaha Ikan Megarium sudah sesuai dengan harga pasar bahkan ada yang lebih murah dari pasar, harga yang ditetapkan sesuai dengan keadaan Ikanannya.

Pasar yang semakin *modern* saat ini para pemilik usaha harus memastikan produk yang dijual harus sampai kepada konsumen. Hal ini ditegaskan oleh Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut penegasannya:

“Saat ini pasar dunia usaha semakin laus sehingga saya selaku pemilik usaha Ikan Megarium terus berupaya untuk memenuhi permintaan Ikan hias baik didaerah ataupun diluar daerah”⁹⁷

Pasar bisnis saat ini sudah sangat luas dengan adanya internet yang memanfaatkan media sosial, sehingga hal pemilik usaha Ikan Megarium terus mengupayakan mendistribusikan Ikan hias yang datang dari permintaan konsumen secara Nasional. Hal ini juga ditanggapi oleh salah satu pelanggan usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Meskipun saya bukan orang Pamekasan, akan tetapi ketika saya ada permintaan Ikan hias, mas Mamang selaku pemilik usaha selalu memenuhi permintaan saya”⁹⁸

Permintaan Ikan hias yang berasal dari diluar kota selalu dipenuhi, penyaluran dan pendistribusian Ikan hias ini dilakukan untuk terus menjangkau pasar yang semakin luas.

⁹⁶ Andre, *Pelanggan di Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

⁹⁷ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

⁹⁸ Yuda, *Pelanggan di Usaha Ikan Megarium*, wawancara via Telpon (Senin 04 September 2023)

Hal ini sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan yang mana bahwa pemilik usaha Ikan Megarium tetap memnuhi permintaan meskipun dari luar daerah, baik di madura maupun secara Nasiaonal.

Untuk menjangkau pasar yang sangat luas diperlukan promosi pemaasaran yang masif untuk memberikan informasi terhadap masyarakat terkait apa yang sedang di jual, hal ini di jelaskan oleh pemil usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Promosi pemasaran saya lakukan dengan memanfaatkan jaringan internet untuk memberitahukan terkait Ikan hias yang saya jual dan untuk menjangkau pasar yang lebih luas, dengan harapan orang akan banyak tau terkait usaha Ikan Megarium, serta untuk membuat orang tertarik untuk membeli Ikan di usaha Ikan Megarium”⁹⁹

Promosi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha Ikan Megarium adalah dengan memanfaatkan jaringan dengan memanfaatkan media sosial untuk menjagkau pasar yang lebih luas dengan memberikan informasi dan untuk membuat orang tertarik untuk membeli Ikan hias di usaha Ikan Megarium.

Sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwa usaha Ikan Megarium memanfaatkan jaringan internet melalui media sosial sebagai pasar penjualan ika untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Dalam promosi idealnya memang harus tetap memperhatikan nilai-nilai kebenaran, menjunjung kejujuran dan lain ssebagianya hal ini dijelaskan oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut penjelasanya:

“Saya selaku pemilik usaha selalu memperhatikan nilai kebenaran dalam melakukan promosi atau ketika memberikan informasi terhadap para pelanggan dengan cara saya selalu mengedepankan kejujuran terkait keadaan Ikan yang akan saya jual seperti besar dan kecilnya baik dan buruknya serta bagus atau tidaknya Ikan yang akan jual, selain itu saya selalu berusaha untuk bisa dipercaya oleh pelanggan dengan cara

⁹⁹ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

mengirimkan pesanan dengan tepat waktu sesuai dengan yang sudah ditentukan dan mengirimkan barang sesuai dengan yang dipesan oleh pelanggan, serta juga menjaga komunikasi dengan para pelanggan untuk memberikan pelayanan yang baik¹⁰⁰

Dalam Usaha Ikan Megarium pemilik usaha mengedepankan nilai kebenaran dalam proses pemasaran yang dilakukan yaitu dengan cara mendepankan kejujuran terkait barang yang dijual artinya tidak ada kebohongan atau memberitahukan, menjelaskan barang sesuai dengan keadaannya, selain itu juga menjaga kepercayaan yang diberikan oleh pembeli dengan cara mengirimkan pesanan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dan juga mengirimkan pesanan sesuai dengan yang dipesan oleh pelanggan, serta terus menjaga komunikasi dalam artian memberi respon yang positif, aktif terhadap pelanggan. Hal ini ditanggapi oleh salah satu pelanggan usaha Ikan Megarium berikut petikan wawancaranya:

“Pemilik usaha Ikan Megarium ini menurut saya selalu mengedepankan kebenaran, dalam artian mengedepankan kejujuran, memberitahukan secara jujur keadaan Ikan yang akan dijual, selain itu juga mengirimkan barang sesuai dengan apa yang sudah orang pesan”¹⁰¹

Mengedepankan kebenaran, kejujuran dalam memberitahukan keadaan Ikan yang akan dijual serta mengirimkan Ikan sesuai dengan pesanan menjadi hal selalu diperhatikan oleh pemilik usaha Ikan Megarium.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwa pemilik usaha memang selalu menjelaskan secara detail sesuai dengan keadaan Ikan yang akan dijual.

Menjaga kepercayaan konsumen itu juga sangat penting hal ini disampaikan oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

¹⁰⁰ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

¹⁰¹ Rofiki, *Pelanggan di Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

“saya selalu menjaga kepercayaan yang diberikan oleh konsumen terhadap saya dengan cara menjaga komunikasi yang baik, serta mengirimkan barang sesuai dengan apa yang dipesan oleh pelanggan”¹⁰²

Menjaga kepercayaan pelanggan menjadi prioritas yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan cara menjaga komunikasi yang baik, serta mengirimkan barang sesuai dengan pesanan.

Komunikasi dalam dunia bisnis menjadi salah satu yang cukup penting karena dengan adanya komunikasi yang baik orang akan lebih banyak mengetahui terkait barang yang kita tawarkan sehingga komunikasi yang baik itu harus dilakukan. Hal ini dijelaskan langsung oleh Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut penjelasannya:

“Komunikasi terus saya jaga terhadap pelanggan yang membeli barang kepada saya sehingga saya bisa memastikan barang yang dibeli sampai dengan selamat, selain itu saya juga merespon dengan cepat dan baik setiap ada orang yang menanyakan terkait Ikan yang saya jual, dengan hal ini orang akan merasa nyaman”¹⁰³

Komunikasi yang baik selalu dikedepankan terhadap para pelanggan untuk memastikan barang yang dibeli sampai kepada pembeli, selain itu juga memberikan respon yang positif dan baik terhadap para pelanggan baru.

2. Efektivitas Pemasaran *Instagram* Sebagai Usaha Ikan Megarium di Desa Ponteh Kec. Galis Kab. Pamekasan

Persaingan usaha saat ini semakin ketat sehingga pemasaran yang baik dan tepat menjadi salah satu hal yang penting dalam keberhasilan usaha. Zaman sekarang sudah memasuki era dimana serba cepat dengan adanya internet dan saat ini pemilik usaha terus melakukan berbagai upaya untuk menjangkau pasar secara luas. Maka dari itulah pemilik usaha hari ini rata-rata sudah memanfaatkan

¹⁰² Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

¹⁰³ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

jaringan internet dengan menggunakan media sosial sebagai pasar untuk melakukan penjualan. Hal ini juga dilakukan oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Penjualan Ikan yang saya lakukan adalah memanfaatkan internet, dengan menggunakan media sosial *Instagram*”¹⁰⁴

Memanfaatkan jaringan internet dengan menggunakan media sosial *Instagram* menjadi pilihan oleh pemilik usaha Ikan Megarium untuk melakukan penjualan.

Hal ini sesuai dengan hasil Observasi yang peneliti lakukan bahwa memang pada usaha Ikan Megarium ini menggunakan *instgram*.

Adanya *instgaram* ini mendapat respon yang baik oleh Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut penyampiannya::

“Menurut saya pribadi dengan adanya *Instagram* ini sangat bermanfaat karena saya bisa melakukan penjualan Ikan hias saya dengan menggunakan *Instagram* tentu hal ini akan memberikan penghasilan secara materi kepada saya”¹⁰⁵

Adanya *Instagram* memberikan dampak positif, karena bisa melakukan penjualan dari usaha yang dijalankan, hal ini jelas akan memberikan penghasilan secara finansial terhadap pemilik usaha. Hal ini juga direspon oleh salah satu pelanggan usaha Ikan Hias Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Saya selaku pelanggan sangat merasa lebih mudah untuk melakukan transaksi/melakukan pembelian karena saya bisa melihat lebih jelas Ikan Ikan apa yang akan dijual secara mudah tanpa harus langsung ke rumah pembeli”¹⁰⁶

Bukan cuman pemilik usaha yang merasakan dampak positif dengan adanya *Instagram* akan tetapi dari pelanggan secara umum juga merasakan dampak baik

¹⁰⁴ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

¹⁰⁵ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

¹⁰⁶ Romli, *Pelanggan di Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

dengan adanya *Instagram* karena mampu mempermudah untuk melakukan transaksi jual beli.

Instagram memiliki jangkauan yang sangat luas sehingga banyak orang yang memanfaatkan media *Instagram* ini, begitupun Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium juga memanfaatkannya, hal ini dijelaskan berikut petikan wawancaranya:

“Saya memutuskan melakukan penjualan melalui *Instagram* karena saya melihat banyak keuntungannya diantaranya adalah bisa semakin luas menjangkau pasar, kalau jualan tradisional itu menjangkau hanya satu tempat akan tetapi jika menggunakan *Instagram* ini saya mampu menjangkau pasar secara Nasional, yang selanjutnya biaya yang sangat murah hanya bermodalkan kuota internet sudah bisa melakukan penjualan, tanpa mengeluarkan biaya untuk brosur dan lainnya”¹⁰⁷

Pemilik usaha Ikan Megarium memutuskan untuk melakukan penjualan menggunakan *Instagram* karena terdapat banyak manfaat yang didapatkan diantaranya adalah bisa menjangkau pasar secara Nasional, tidak hanya satu tempat, selain itu tidak memerlukan biaya yang besar dalam melakukan penjualan.

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwa dengan melakukan penjualan secara *online* bisa menjangkau pasar secara lebih luas.

Instagram memiliki berbagai fitur untuk memudahkan untuk melakukan intraksi secara *online* hal ini dijeskan oleh oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“*Instagram* memiliki berbagai macam fitur yang dapat dimanfaatkan diantaranya adalah, kamera, editor, *tag* dan *hashtag caption* terintegrasi kesemua media sosial yang dimiliki, *instastory*, *explor Highlight*, *Instagram bussines*”¹⁰⁸

Terdapat beberapa fitur yang dapat dimanfaatkan dalam *Instagram* diantaranya daapat melakukan pemotretan ataupun melakukan vedio dengan

¹⁰⁷ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

¹⁰⁸ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

adanya fitur kamera, dapat mengedit foto atau video yang akan diposting, bisa menandai teman atau orang terdekat ketikan memposting, bisa memberikan penjelasan atau kriteria terhadap hal yang akan dijual, terhubung dengan berbagai media sosial yang dimiliki, bisa membagikan cerita dalam bentuk video ataupun foto dan lain sebagainya.

Instagram memberikan kemudahan dalam melakukan komunikasi baik digunakan secara pribadi maupun digunakan untuk melakukan pemasaran usaha, tentu hal ini berdampak baik terhadap pemilik usaha, dijelaskan oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Dampak yang saya rasakan dengan adanya *Instagram* ini adalah mampu memberikan penghasilan secara finansial terhadap saya, bisa melakukan penjualan usaha Ikan hias saya tanpa memerlukan banyak biaya, ”¹⁰⁹

Banyak dampak positif yang dirasakan oleh pemilik usaha terhadap usaha yang dijalankan dengan adanya *Instagram* diantaranya adalah bisa melakukan penjualan tanpa banyak mengeluarkan biaya, mampu memberikan penghasilan yang lebih baik.

Pasar saat ini mengalami perkembangan yang sangat signifikan dengan adanya pasar terbuka melalui jaringan internet dengan berbagai *platform* diantaranya media sosial *Instagram* tentu ini akan memberikan hasil yang baik.

Hal ini direspon oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Pemasaran melalui *Instagram* dilakukan untuk menjangkau pasar yang luas sehingga hal ini sangat memberikan dampak yang sangat baik terhadap penjualan Ikan yang saya lakukan, hasil yang baik diantaranya adalah banyak permintaan dari luar kota, saya juga tidak perlu melakukan penjualan mengikuti pasar-pasar sehingga bagi saya ini lebih nyaman dan pembelinya jauh lebih banyak¹¹⁰

¹⁰⁹ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

¹¹⁰ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

Dengan melakukan pemasaran menggunakan *instagram* memberikan hasil yang baik yang salah satunya tidak perlu melakukan penjualan secara tradisional mengikuti pasar-pasar karena dengan menggunakan media *Instagram* sudah banyak pembeli bahkan bukan cuman di daerah akan tetapi juga pembeli dari berbagai kota di Indonesia.

Hal ini sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan bahwa memang banyak pembeli dari luar kota dan pemilik usaha Ikan Megarium tidak melakukan penjualan secara tradisional mengikuti pasar-pasar

Penjelasan diatas ini menunjukkan bahwa ada efisiensi yang dirasakan oleh pemilik usaha dengan menggunakan penjualan melalui *Instagram*, hal ini dibenarkan oleh Mamang selaku pemilik usaha Ikan Megarium berikut penampiannya:

“Saya pribadi dalam menjalankan usaha Ikan Megarium ini dari awal sudah melakukan penjualan menggunakan *Instagram* tidak pernah melakukan penjualan secara tradisional kepasar karena target pasar saya secara Nasional, sehingga bagi saya penjualan menggunakan *Instagram* ini sangat efektif hal ini terbukti banyak pembeli dari berbagai daerah luar Pamekasan, selain itu usaha saya semakin dikenal secara luas oleh berbagai kalangan baik laki-laki, perempuan, dewasa ataupun anak-anak selain itu saya tidak perlu mengeluarkan biaya yang besar dan tidak menguras tenaga.¹¹¹

Penjualan menggunakan *Instagram* sangatlah efektif terbukti dengan banyak pembeli dari berbagai daerah di Indonesia, hal ini sesuai dengan tujuan dan keinginan pemilik usaha bahwa targetnya pasar secara Nasional, selain itu usaha yang dijalankan semakin dikenal oleh berbagai kalangan baik itu anak-anak, dewasa, laki-laki ataupun perempuan semuanya akan gampang mengetahui usaha Ikan Megarium, dan tentu tidak banyak mengeluarkan biaya dalam melakukan

¹¹¹ Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

penjualan secara *online* serta tidak menguras tenaga, sehingga *Instagram* ini sangatlah efektif bagi usaha Ikan Megarium.

Usaha yang semakin dikenal diberbagai kalangan tentu akan memberikan dampak yang baik seperti semakin banyaknya pembeli hal ini dijelaskan oleh pemilik usaha Ikan Megarium berikut hasil wawancaranya:

“Usaha yang saya jalankan tidak langsung besar karena tidak langsung dikenal oleh banyak orang akan tetapi untuk saat ini usaha yang saya jalankan mengalami peningkatan karena sudah banyak orang yang mengenal sehingga terjadi peningkatan penjualan yang pembelinya bahkan dari luar daerah Pamekasan”¹¹²

Media *Instagram* membuat banyak orang tau terkait usaha Ikan Megarium sehingga memberikan peningkatan dalam penjualan, bahkan pembelinya dari berbagai daerah di indonesia.

B. Temuan Penelitian

1 Proses Pemasaran Penjualan Usaha Ikan Megarium Melalui *Instagram* di Desa Ponteh Kec. Galis Kab. Pamekasan

Berlandaskan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan- temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian pertama yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Bahwa Sebelum melakukan pemasaran/penjualan pemilik usaha memperbanyak koleksi Ikan yang akan dijual, memastikan ikannya bagus, setelah itu menentukan rencana, baik cara penjualannya, maupun targetnya.
- b. Rencana pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha Ikan Megarium adalah memanfaatkan media sosial yaitu media *Instagram*

¹¹² Mamang, *Pemilik Usaha Ikan Megarium*, wawancara langsung (Senin 04 September 2023)

- c. Pemilik usaha Ikan Megarium dalam pemasarannya melihat dan membagi berdasarkan daerah yang dianggap mempunyai potensi, selain itu melihat umur dan juga pendapatan dari seseorang
- d. Usaha ikan Megarium menetapkan target baik cara melakukan pemasaran dan besaran yang harus terjual.
- e. Usaha Ikan Megarium selalu melakukan pemasaran untuk memastikan usahanya selalu diingat oleh pelanggan
- f. Usaha ikan Megarium menetapkan harga sesuai dengan harga pasar bahkan lebih murah dengan kualitas yang bagus
- g. Pemilik usaha selalu memenuhi permintaan konsumen meskipun dari luar daerah
- h. Pemilik usaha selalu memperhatikan kebenaran dalam melakukan penjualan
- i. Usaha ikan megarium selalu menjaga kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan
- j. Pemilik usaha selalu menjaga komunikasi dengan para pelanggan

2 Efektivitas Pemasaran *Instagram* Sebagai Usaha Ikan Megarium di Desa Ponteh Kec. Galis Kab. Pamekasan

Hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan menemukan berapa macam temuan yang sesuai dengan fokus penelitian yang dapat di paparkan sebagai berikut:

- a. Bahwa usaha ikan megarium memanfaatkan jaringan internet dengan menggunakan media sosial *Instagram*
- b. Adanya *Instagram* memberikan dampak positif, karena bisa melakukan penjualan dari usaha yang dijalankan

- c. Pelanggan usaha ikan Megarium semakin mudah dalam melakukan transaksi
- d. Pemilik usaha Ikan Megarium memutuskan untuk melakukan penjualan menggunakan *Instagram* karena terdapat banyak manfaat yang didapatkan
- e. penjualan menggunakan *Instagram* ini sangat efektif hal ini terbukti banyak pembeli dari berbagai daerah luar Pamekasan, selain itu usaha saya semakin dikenal secara luas oleh berbagai kalangan baik laki-laki, perempuan, dewasa ataupun anak-anak selain itu saya tidak perlu mengeluarkan biaya yang besar dan tidak menguras tenaga.
- f. Media *Instagram* membuat banyak orang tau terkait usaha Ikan Megarium sehingga memberikan peningkatan dalam penjualan, bahkan pembelinya dari berbagai daerah di Indonesia

C. Pembahasan

1. Proses Pemasaran Penjualan Usaha Ikan Megarium Melalui *Instagram* di Desa Ponteh Kec. Galis Kab. Pamekasan

Perkembangan dunia usaha semakin pesat dan kompleks dengan munculnya revolusi informasi dan komunikasi yang semakin terbuka, sehingga berbagai cara dilakukan oleh pelaku bisnis agar usaha yang dijalankan tetap bertahan ditengah-tengah persaingan yang ada. Salah satu cara yang dilakukan oleh pemilik usaha melakukan pemasaran dalam penjualan. Pemasaran menunjukkan dengan tepat segmen pasar yang dapat dilayani dengan sangat baik oleh perusahaan. Pemasaran juga merancang dan meningkatkan produk serta jasa

yang tepat. Pemasaran adalah aktivitas manusia yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan melalui proses-proses pertukaran.¹¹³

Sebelum melakukan pemasaran/penjualan, pemilik usaha ikan Megarium melakukan berbagai hal diantaranya adalah memperbanyak koleksi Ikan yang akan dijual, memastikan ikannya bagus, setelah itu menentukan rencana, baik cara penjualannya, maupun targetnya. Usaha Megarium merupakan sebuah bisnis yang menjual berbagai macam Ikan hias salah satunya Ikan koi, Ikan cupang dan lain-lain. Berawal dari sebuah impian untuk memiliki bisnis dan dari sebuah hobi merawat Ikan sehingga hal ini yang memberikan dorongan untuk membuka dan menjalankan usaha Ikan Megarium. Usaha Megarium mulai dijalankan tepat pada tahun 2020 pada saat pandemi covid-19. Pemilik usaha Megarium sering ikut andil dalam pentas pameran Ikan hias. Dalam pameran Ikan hias ini semua pemilik usaha Ikan berlomba-lomba untuk memperkenalkan Ikan yang dimilikinya selain itu penjualan atau pemasaran dari Ikan Megarium tidak pernah dilakukan secara tradisional atau dijual di pasar-pasar bahkan secara keliling akan tetapi salah satu bentuk suatu strategi pemasaran yang dilakukan adalah memanfaatkan media sosial yaitu *Instagram* sehingga dari sinilah usaha Megarium yang dijalankan mulai dikenal oleh masyarakat di berbagai kalangan terutama orang yang suka terhadap Ikan hias.

Pasar terdapat berbagai tipe pelanggan, produk dan kebutuhan sehingga dalam melakukan pemasaran harus menentukan segmentasi mana yang memberikan peluang lebih baik. Segmentasi adalah pembagian pasar menjadi

¹¹³ Fatmi Rita Sari, Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pada Cafe Hidden Milk And Meals Di Kabupaten Bantul Yogyakarta, *Skripsi*, Universitas Negeri Semarang, 2017. 10

suatu kelompok yang memiliki kebutuhan, perilaku dan karakteristik yang berbeda, yang dimungkinkan membutuhkan pemasaran yang berbeda

Putro Delvi Yanti dalam penulisannya mengatakan terdapat empat segmentasi pasar:¹¹⁴

- a. Segmentasi berdasarkan geografis yang artinya membagi pasar berdasarkan kondisi daerah
- b. Segmentasi berdasarkan Demografis yang artinya membagi pasar berdasarkan pendapat, jenis kelamin, pekerjaan umur dan lainnya.
- c. Segmentasi berdasarkan Psikografik yang artinya membagi pasar berdasarkan kepribadian, gaya hidup dan kelas sosial.
- d. Segmentasi berdasarkan tingkah laku yang artinya membagi pasar berdasarkan selera masyarakat.

Pemilik usaha Ikan Megarium dalam pemasarannya melihat dan membagi berdasarkan daerah yang dianggap mempunyai potensi, selain itu melihat umur dan juga pendapatan dari seseorang.

Pelaku bisnis pasti menetapkan target dalam menjalankan usahanya, dalam strategi pemasaran terdapat komponen *targeting*, target disini adalah menetapkan sesuatu yang akan dicapai dengan menempatkan sumberdaya secara berdaya guna.¹¹⁵ Penetapan target dilakukan oleh pemilik usaha ikan Megarium guna memperjelas apa yang harus dilakukan dalam melakukan pemasaran dan supaya ada pandangan terhadap besaran yang harus terjual dalam setiap bulannya.

Selain itu dalam strategi pemasaran juga terdapat komponen *Positioning*.

Positioning adalah memastikan keberadaan usaha yang dijalankan selalu diingat

¹¹⁴ Putro Delvi Yanti, Analisis Penerapan Marketing Mix Untuk Meningkatkan Penjualan Souvenir Aceh, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020.19

¹¹⁵ Ibid.20

oleh pelanggan yang telah ditargetkan.¹¹⁶ Setelah pembagian dan penetapan target pemilik usaha melakukan berbagai hal yang dilakukan untuk memastikan masyarakat ingat terhadap usaha Ikan Megarium diantaranya adalah selalu memasarkan Ikan yang akan dijual melalui media *Instagram*, serta selalu mengikuti pameran Ikan hias baik skala Daerah maupun Nasional, dan juga menjual Ikan yang baik dengan kualitas yang bagus.

Proses pemasaran yang dilakukan oleh usaha Ikan Megarium menggunakan teori bauran pemasaran, yang mana bauran pemasaran ini adalah perencanaan kegiatan yang terdapat empat komponen yaitu:

- a. Produk
- b. Harga
- c. Distribusi
- d. Promosi

Dalam persaingan bisnis produk merupakan salah satu elemen penting dalam sebuah pemasaran. Karena produk merupakan sesuatu yang dipasarkan sehingga terdapat perhatian dari orang dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.¹¹⁷ Dalam usaha ikan Megarium ini dari segi produk selalu diperhatikan yang artinya ikan yang akan dijual selalu diperhatikan dan dipastikan iakannya bagus untuk membuat para pembeli merasa puas. Selain produk, harga juga merupakan pertimbangan yang penting dalam kegiatan usaha yang dilakukan. Harga adalah suatu nilai dari barang yang dijual yang dibayarkan

¹¹⁶ Putro Delvi Yanti, Analisis Penerapan Marketing Mix Untuk Meningkatkan Penjualan Souvenir Aceh, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020.19

¹¹⁷ Ashar Kholidi Mansur, Studi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sentana Centre Group Ditinjau Menurut Ekonomi Islam, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 30

dengan uang.¹¹⁸ Hal ini menjadi salah satu pertimbangan dari seseorang untuk memutuskan melakukan pembelian terhadap barang atau jasa yang dijual. Harga yang ditetapkan pada usaha Ikan Megarium menyesuaikan dengan harga pasaran akan tetapi tetap juga menyesuaikan dengan keadaan Ikan yang akan dijual baik besar kecilnya Ikan dan bagus tidaknya Ikan yang akan dijual.

Pasar bisnis saat ini sudah sangat luas dengan adanya internet yang memanfaatkan media sosial sehingga pendistribusian barang dan jasa harus dilakukan oleh pelaku usaha. Pendistribusian merupakan bentuk upaya untuk membuat produk yang dijual ada dimana konsumen berada dalam artian produk yang dijual bisa memenuhi permintaan dimanapun konsumen berada. Saat ini banyak pelaku usaha melakukan kerja sama dengan perantara pemasaran guna untuk mengirimkan barang yang dijual.¹¹⁹ Pendistribusian ini juga dilakukan oleh usaha Ikan Megarium dengan melakukan kerja sama dengan berbagai ekspedisi untuk mengirimkan ikan kepada pembeli diberbagai daerah di Indionesia.

Untuk menjangkau pasar yang sangat luas diperlukan promosi pemasaran yang masif untyuk memberikan informasi terhadap masyakat terkait apa yang sedang di jual. Promosi merupakan sebuah bentuk komonikasi pemasaran, komonikasi pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan untuk memberikan dan menyebarkan informasi, mempengaruhi, mengingatkan membujuk pasar sararan.¹²⁰ Promosi pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha Ikan Megarium adalah dengan memanfaatkan jaringan dengan

¹¹⁸ Fatmi Ritasari, Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pada Cafe Hidden Milk And Meals Di Kabupaten Bantul Yogyakarta, *skripsi*, Universitas Negeri Semarang 2017. 19

¹¹⁹ Ashar Kholidi Mansur, Studi Marketing Mix Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sentana Centre Group Ditinjau Menurut Ekonomi Islam, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 54

¹²⁰ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2008), 205

memanfaatkan media sosial untuk menjangkau pasar yang lebih luas dengan memberikan informasi dan untuk membuat orang tertarik untuk membeli Ikan hias di usaha Ikan Megarium.

Pemasaran idealnya memang harus tetap memperhatikan nilai-nilai kebenaran.¹²¹ Pemasaran dalam pandangan Islam merupakan kegiatan yang dijalankan dalam bisnis yang berbentuk kegiatan penciptaan nilai yang kemungkinan besara siapapun yang melakukan akan mengalami pertumbuhan serta serta mengguankan kemanfaatannya dilandaskan berdasarkan kejujuran, keadilan, keterbukaan dan ke iklasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam Islam.¹²²

Dalam Usaha Ikan Megarium pemilik usaha mengedepankan nilai kebenaran dalam proses pemasaran yang dilakukan yaitu dengan cara mendepankan kejujuran terkait barang yang dijual artinya tidak ada kebohongan atau memberitahukan, menjelaskan barang sesuai dengan keadaannya, selain itu juga menjaga kepercayaan yang diberikan oleh pembeli dengan cara mengirimkan pesanan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dan juga mengimkan pesanan sesuai dengan yang dipesan oleh pelanggan, serta terus menjaga komonikasi dalam artian memberi respon yang positif, aktif terhadap pelanggan. Selain itu menjaga kepercayaan pelanggan menjadi prioritas yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan cara menjaga komonikasi yang baik, serta mengirimkan barang sesuai dengan pesanan. Sehingga komonikasi yang baik selalu dikedepankan terhadap para pelanggan untuk memastikan barang yang dibeli sampai kepada

¹²¹ Maisarah Leli, "Strategi Pemasaran dalam Perspektif Islam", *Jurnal At-Tasyri'iy* Vol. 2, No. 1, 2019, 37

¹²² Abdullah Amrin, *Strategi pemasaran Asuransi Syariah* (Jakarta : Grasindo, 2007), 1.

pembeli, selain itu juga memberikan respon yang positif dan baik terhadap para pelanggan baru.

2. Efektivitas Pemasaran *Instagram* Sebagai Usaha Ikan Megarium di Desa Ponteh Kec. Galis Kab. Pamekasan

Pemasaran adalah suatu kegiatan manusia untuk memberikan kepuasan terhadap kebutuhan melalui cara pertukaran. Pemasaran merupakan mengusahakan agar barang-barang dan jasa yang tepat dicapai oleh orang-orang yang tepat, ditempat yang tepat dengan harga tepat dan dengan komunikasi serta promosi yang tepat.¹²³ Pemasaran saat ini semakin mudah dengan adanya media sosial yang diantaranya adalah *instagram*.

Instagram adalah suatu aplikasi yang bisa berbagi foto, yang memungkinkan pengguna untuk melakukan foto serta menyebarkan secara publish, dan juga dapat memberikan inspirasi bagi yang menggunakan juga dapat meningkatkan kreatifitas, dikarenakan *instagram* memiliki berbagai fitur yang dapat membuat foto menjadi lebih indah, artistik dan menjadi lebih bagus.¹²⁴

Persaingan usaha saat ini semakin ketat sehingga pemasaran yang baik dan tepat menjadi salah satu hal yang penting dalam keberhasilan usaha. Diakui ataupun tidak saat ini sudah memasuki era dimana serba cepat yang sering disebut dengan revolusi industri 4.0 maka dari itu pelaku usaha dituntut untuk melakukan kegiatan usaha dengan menggunakan jaringan internet dengan menggunakan media sosial. Keadaan ini mendapatkan respon dari pemilik usaha Ikan Megarium yang mana dari hasil wawancara dan observasi menunjukkan bahwa usaha Ikan

¹²³ Fatmi Rita Sari, Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pada Cafe Hidden Milk And Meals Di Kabupaten Bantul Yogyakarta, *Skripsi*, Universitas Negeri Semarang, 2017. 10

¹²⁴ Maisarah Leli, "Strategi Pemasaran dalam Perspektif Islam", *Jurnal At-Tasyri'iy* Vol. 2, No. 1, 2019, 38

Megarium dalam melakukan pemasaran memanfaatkan jaringan internet dengan menggunakan media *instagram*.

Setiap pelaku usaha memiliki tujuan dan sasaran yang akan dicapai sehingga memerlukan pemasaran yang efektif. Kata efektif berasal dari bahasa inggris *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Sedangkan Efektivitas merupakan pencapaian tujuan dan sasaran yang telah disepakati untuk mencapai tujuan.¹²⁵ Jadi dapat diartikan bahwa efektivitas sebagai suatu pengukuran akan tercapainya tujuan yang telah direncanakan sebelumnya secara matang. Efektivitas bisa dikatakan sebagai ukuran berhasil tidaknya suatu organisasi mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi berhasil mencapai tujuannya, maka organisasi tersebut dikatakan telah berjalan dengan efektif.¹²⁶

Usaha Ikan Megarium dari awal tidak pernah melakukan pemasaran secara tradisional akan tetapi melakukan pemasaran dengan menggunakan *instagram*. Adanya *instagram* memberikan dampak yang sangat besar bagi pengguna, hal ini dirasakan oleh pemilik usaha Ikan Megarium yang merasakan dampak positif dengan adanya *instagram* karena bisa melakukan pemasaran usaha yang dijalankan, mempermudah dalam melakukan pemasaran, serta manfaat ini juga dirasakan oleh pelanggan karena semakin mudahnya untuk melakukan transaksi. Terdapat berbagai alasan sehingga pemilik usaha ikan Megarium melakukan pemasaran secara *online* dengan menggunakan *instagram* diantaranya adalah karena terdapat banyak manfaat yang didapatkan diantaranya adalah bisa

¹²⁵ Gibson dan JH Donnelly, *Organisasi terjemahan Agus Dharma*, (Jakarta: Erlangga, 2001), 120.

¹²⁶ Ulum Ihyaul MD, *Akuntansi Sektor Publik*, (Malang: UMM Press, 2004), 294

menjangkau pasar secara Nasional, tidak hanya satu tempat, selain itu. tidak memerlukan biaya yang besar dalam melakukan penjualan

Poernawarman mengatakan ada tiga indikator efektivitas yaitu:

a. Keluasan Pasar

Keluasan pasar adalah semakin luasnya tempat dimana terjadi suatu transaksi jual beli antara penjual dan pembeli

b. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari waktu ke waktu.¹²⁷

c. Pertumbuhan Keuangan

Pertumbuhan keuntungan adalah semakin bertambahnya pendapatan yang dilakukan dalam bisnis, keuntungan adalah hal yang pokok dalam bisnis, dengan keuntungan membuat suatu usaha dapat bertahan bahkan akan semakin berkembang

Penjualan menggunakan *insgram* pada usaha ikan Megarium sesuai dengan perencanaan pemasaran yang telah dilakukan terbukti dengan banyak pembeli dari berbagai daerah di Indonesia, hal ini sesuai dengan tujuan dan keinginan pemilik usaha bahwa targetnya pasar secara Nasional, selain itu usaha yang dijalankan semakin dikenal oleh berbagai kalangan baik itu anak-anak, dewasa, laki-laki ataupun perempuan semuanya akan gampang mengetahui usaha Ikan Megarium sehingga mengalami pertumbuhan penjualan selain itu tidak banyak mengeluarkan biaya dalam melakukan penjualan secara *online* serta tidak menguras tenaga sehingga pertumbuhan keuntungan akan bertambah. Maka dari itu penjualan menggunakan *instagram* sangatlah efektif.

¹²⁷ Poernawarman, “ Pengaruh Return On Aset, Sales Growth, Asset Growth, Cash Flow dan Likuiditas Terhadap Deviden Payout Ratio Perusahaan Perbankan Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009-2013“, *Jurnal, Jom FEKON* Vol. 2. No. 1 (Februari 2015), 5