

STRATEGI ONLINE SHOP MISS DASTER INDONESIA  
DI ERA GLOBALISASI

KARYA ILMIAH PENGGANTI SKRIPSI



Oleh :

ARFIA SUSTYANTI AGUSTIN

NIM : 21240880

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

2023

**STRATEGI ONLINE SHOP MISS DASTER INDONESIA  
DI ERA GLOBALISASI**

**PENGGANTI SKRIPSI**

**Diajukan Guna Melengkapi Tugas-Tugas Akhir dan  
Memenuhi Syarat-syarat Untuk Mencapai  
Gelar Sarjana Dalam Ilmu Sosial dan  
Ilmu Politik di Jurusan  
Ilmu Komunikasi**

**Oleh :**

**ARFIA SUTYANTI AGUSTIN**

**NIM : 21240880**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Skripsi oleh Arfia Sustyanti Agustin / 21240880 ini,

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji.

Ponorogo, 8 Februari 2023

Mengetahui,

Pembimbing I

Pembimbing II



Deny Wahyu Tricana, S.Sos, M.Ikom  
NIDN. 0707078204



Dra. Niken Lestari, M.Si  
NIDN. 0020066503

## LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI

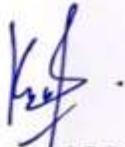
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Ponorogo,  
menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : ARFIA SUSTYANTI AGUSTIN  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
NIM : 21240880  
Judul : Strategi Online Shop Miss Daster Indonesia Di Era Globalisasi

Telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Srata  
(S1) dalam Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Demikianlah Surat  
Pengesahan ini di buat untuk dijadikan periksa dan perhatian adanya.

Ponorogo, 26 Januari 2023

Pembimbing I



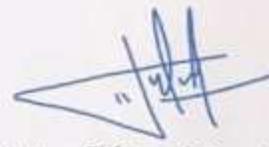
Krisna Megantari, S.Sos., M.A  
NIDN.0724048604

Pembimbing II



Dra. Niken Lestari, M.Si  
NIDN.0020066503

Pembimbing III



Denny Wahyu Tricana, S.Sos., M.I.Kom  
NIDN.0707078204

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



  
Asyul Dwi Anggoro, Ph.D  
NIK. 19860325 2013 09 12

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : ARFIA SUSTYANTI AGUSTIN

Alamat : JALAN JAGADAN 7 RONOWJAYAN, SIMAN, PONOROGO

No. Identitas (NIM) : 21240880

dengan ini menyatakan bahwa karya ilmiah dengan judul:

### **STRATEGI ONLINE SHOP MISS DASTER INDONESIA DI ERA GLOBALISASI**

adalah observasi, pemikiran, dan pemaparan asli yang merupakan hasil karya saya sendiri .Karya ilmiah ini sepenuhnya merupakan karya intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaidah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan. Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggung jawab dan integritas.

Ponorogo, Februari 2023  
Yang menyatakan,  
  
( Arfia Sustyanti Agustin )



## ABSTRAK

Oleh

Arfia Sustyanti Agustin

NIM : 21240880

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perjalanan seorang pengusaha yang berawal dari seorang reseller biasa menjadi seorang owner konveksi besar. Hasil penelitian ini ditemukan adanya pengaruh yang signifikan dari motivasi diri sampai ke media sosial terhadap penjualan baju online shop di Miss Daster Indonesia. Diketahui variabel media sosial memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Untuk terus meningkatkan penjualan pengusaha juga harus membuat terobosan-terobosan baru yang kekinian, karena pelanggan yang berbelanja berasal dari jenis usia dan latar belakang yang beragam. Perlu dilakukannya evaluasi atas promosi-promosi bagi pelanggan, agar promosi-promosi yang ada dapat menjangkau dan diketahui seluruh pelanggan untuk berbelanja. Peran aktif admin dalam memberikan informasi kepada pelanggan yang berkomentar di akun-akun media sosial, agar bisa meyakinkan pelanggan untuk membeli produk pada online shopnya.

Kata Kunci: Media Sosial, Motivasi Diri, Penjualan.

## KATA PENGANTAR

Puji serta Syukur ke hadirat Allah Swt, atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah pengganti skripsi. Karya ilmiah pengganti skripsi ini diberi judul :” **STRATEGI ONLINE SHOP MISS DASTER INDONESIA DI ERA GLOBALISASI**” dalam rangka memenuhi persyaratan guna meraih gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Dalam melaksanakan penelitian dan penyelesaian skripsi ini, penulis tidak luput dari kesulitan dan hambatan. Namun, bantuan dan bimbingan yang teramat besar artinya bagi penulis dari berbagai pihak, akhirnya kesulitan dan hambatan itu dapat diatasi. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis dengan tulus dan ikhlas menyampaikan rasa terima kasih yang se dalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Ayub Dwi Anggoro, Ph. D selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Ibu Krisna Megantari, S. Sos., MA selaku Kepala Program Studi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
3. Bapak Deny Wahyu Tricana, S.Sos., M.Ikom selaku Dosen Pembimbing.
4. Ibu Dra. Niken Lestari., M. Si. selaku dosen pembimbing II
5. Pemilik usaha konveksi dan online shop Miss Daster Indonesia yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bersedia melakukan wawancara serta mengambil rekam video maupun data sebagai bahan penulisan karya ilmiah pengganti skripsi ini.
6. Teristimewa kepada kedua orang tua tercinta yang senantiasa mendukung dan selalu mendoakan yang terbaik untuk penulis.

Semoga bimbingan, bantuan dan dorongan yang telah diberikan selama ini akan menjadi amal kebaikan dan mendapatkan pahala yang layak dari Allah Swt. Terima kasih.

Ponorogo, 30 Januari 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. LATAR BELAKANG.....	1
B. RUMUSAN MASALAH.....	1
C. TUJUAN PENELITIAN.....	2
D. MANFAAT PENELITIAN.....	2
BAB II. PEMBAHASAN.....	3
A. DESKRIPSI VIDEO.....	3
BAB III. PENUTUP.....	14
A. KESIMPULAN.....	14
B. SARAN.....	14
DAFTAR PUSTAKA.....	15

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan bisnis secara online di Indonesia sekarang sangat pesat, salah satunya dengan melakukan belanja secara online. Belanja online atau e-commerce merupakan salah satu cara berbelanja melalui alat komunikasi elektronik atau jejaring sosial yang digunakan dalam transaksi jual beli.

Perkembangan Online Shop atau toko online melalui media internet sudah menjamur di Indonesia, bahkan sudah sangat dikenal baik oleh khalayak ramai. Banyaknya beragam kemudahan dalam berbelanja dan bermacam jenis produk dan jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat Indonesia menjadikan Online Shop sebagai salah satu “tempat berbelanja” baru selain pusat perbelanjaan. Hal ini membuat banyak penjual Online Shop yang berlomba – lomba menawarkan produknya dengan berbagai cara untuk menarik konsumen berbelanja, mereka memanfaatkan keadaan dimana Online Shopping sedang saat diminati oleh masyarakat Indonesia sampai saat ini.

Seperti bisnis online shop yang sedang dijalankan oleh owner konveksi besar Miss Daster Indonesia yaitu Ibu Fatma Rahma Sari. Beliau merintis karir ini dari menjadi seorang reseller kecil biasa dan bermodal yakin yang akhirnya membawa beliau menjadi owner perusahaan konveksi dalam bidang fashion atau pakaian jadi.

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana kisah perjalanan bisnis online shop konveksi Ibu Fatma Rahma Sari dari awal ?
2. Bagaimana pemasaran produk di konveksi tersebut?
3. Apa yang anda lakukan untuk membuat bisnis online ini ada sampai sekarang ditengah banyaknya bisnis online yang tersebar ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui kisah perjalanan bisnis online shop konveksi Ibu Fatma Rahma Sari dari awal
2. Untuk mengetahui pemasaran produk di konveksi tersebut
3. Untuk mengetahui apa saja yang dilakukan agar bisnis online tersebut ada sampai sekarang ditengah banyaknya bisnis online yang tersebar

### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari hasil penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

#### **1. Manfaat Praktis**

Sebagai bahan masukan dan pertimbangan serta motivasi bagi manajemen olshop lain agar dapat menerapkan usaha-usaha untuk meningkatkan kualitas layanan, kepercayaan, dan kepuasan konsumen untuk meningkatkan loyalitas konsumen.

#### **2. Manfaat Akademis**

Menambah pengetahuan berbisnis di era globalisasi sekarang ini yang serba menggunakan media sosial.

## BAB II

### PEMBAHASAN

#### DESKRIPSI VIDEO

##### a. Spesifikasi Video

Tanggal pembuatan : 20 Desember 2022  
Jenis File : MP4  
Ukuran File : 916 MB  
Durasi Video : 15. 54 menit  
Link drive : <https://drive.google.com/file/d/1OKbL6HpYRa-tks6GoUJ72-M6Z9iOXF-B/view?usp=drivesdk>  
Software Application : Wondershare Filmora 9  
Backsound : Ceria Youtube ( No Copy Right )

##### b. Spesifikasi Perangkat

Nama Perangkat : Canon EOS Digital  
Versi : EOS 760D  
Processor : DIGIC 6 Image  
Sensor : 24.2 MP APS-C CMOS  
Lensa : Canon Kit EF-S 18-55 mm



Di era zaman digitilasi seperti sekarang ini, banyak orang – orang menggunakan sosial media untuk menghasilkan uang. Di antaranya yaitu Miss Daster Indonesia yang merupakan sebuah perusahaan bergerak dalam bidang konveksi pakaian jadi.

Untuk sejarah berdirinya konveksi ini adalah ketika ditengah pandemi Covid-19 sedang melanda, sekitar awal 2020. Produk – produk yang di buat antara lain yaitu berupa pakaian jadi seperti piyama, one set, daster, one set kemeja. Bahan yang digunakan perusahaan ini adalah bahan rayon super.

Ibu Fatma Rahma Sari adalah pemilik atau owner dari Miss Daster Indonesia yang berlokasi di kota Ponorogo, Jawa Timur. Awalnya beliau hanya seorang reseller kecil biasa. Karena beliau orang yang kreatif dan inovatif, beliau mencoba membuat model sendiri dan mengembangkan idenya itu bersama sang suami.

Pada awalnya beliau hanya memiliki 3 teman menjahit, itupun juga sudah termasuk beliau dan sang suami. Dengan mengikuti model yang trend juga motif baju yang kekinian, permintaan customer semakin banyak. Akhirnya beliau memberanikan diri dengan modal yakin merekrut beberapa karyawan untuk membangun konveksinya itu. Sampai saat ini terhitung sekitar 50 karyawan yang bergabung bekerja di perusahaan konveksi beliau.





Di konveksi beliau terbagi ada 3 divisi yaitu tim cutting, tim produksi dan tim admin.

- **Tim cutting**



- **Tim admin ( penjualan )**



- **Tim produksi ( tim jahit )**



Dalam produksi maupun admin memiliki target dalam setiap minggu yaitu sekitar 4000-5000 pcs. Kalau tidak mencapai target maka akan terakumulasi di minggu berikutnya. Pemasarannya sendiri konveksi ini menggunakan media sosial dan market place. Harga produk-produk di Miss Daster Indonesia bermacam-macam. Mulai dari harga Rp 25.000,- an untuk model baju anak-anak ataupun daster homedress biasa sampai dengan harga Rp 75.000,-an untuk model one set kemeja dan Rp 85.000,-an untuk model baju gamis dress.

Adapun Media sosial yang digunakan sebagai sarana pemasaran produk yaitu :

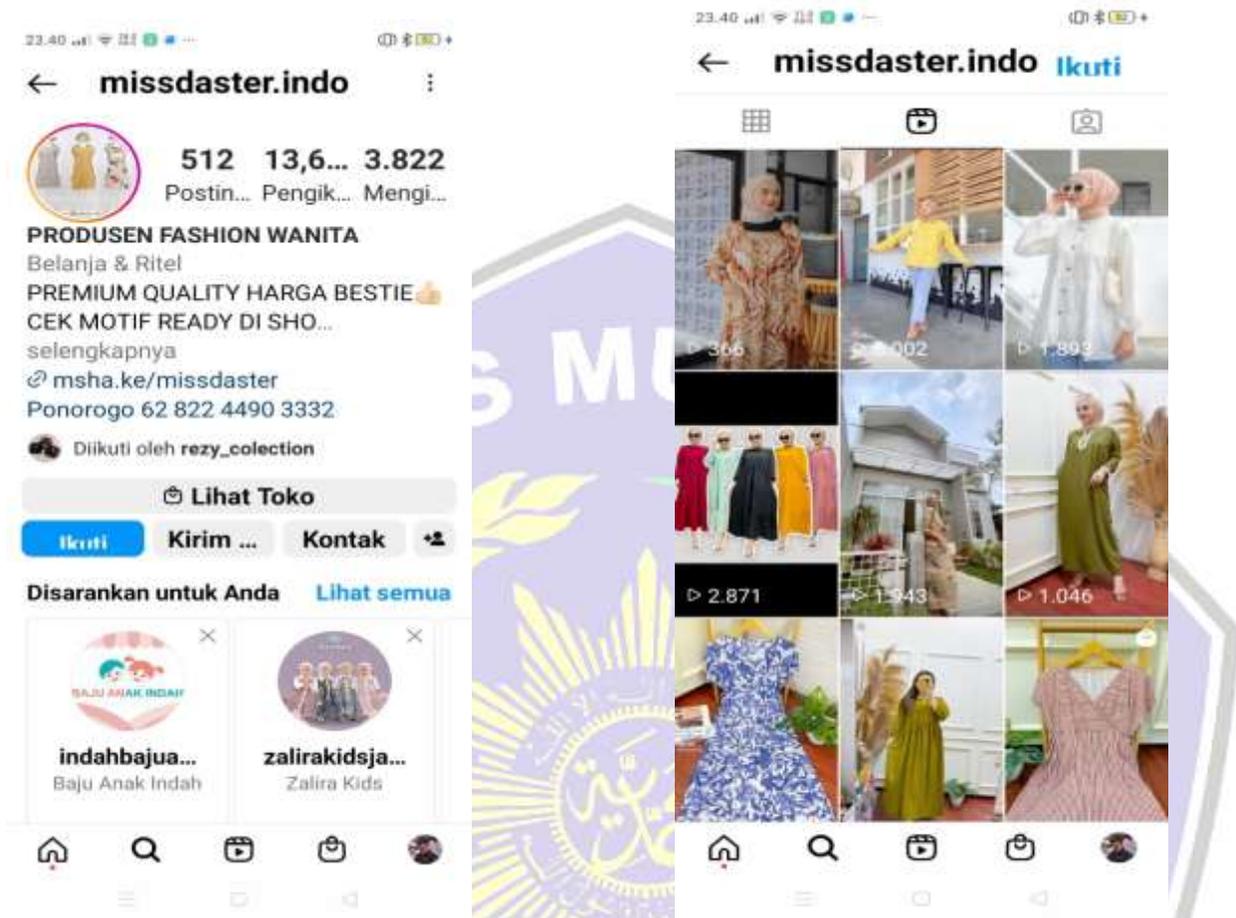
1. Whatsapp



## 2. Telegram



### 3. Instagram



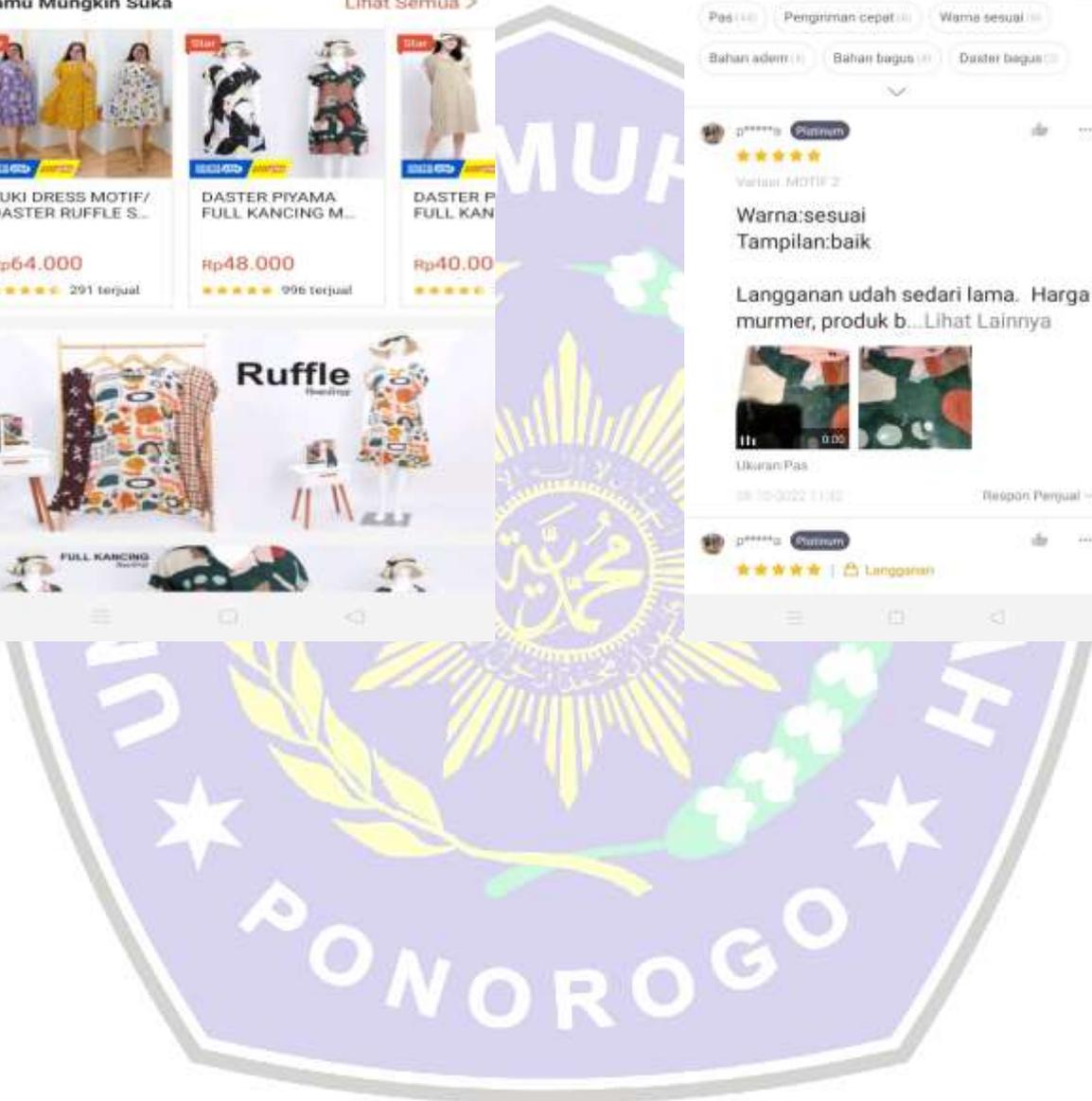
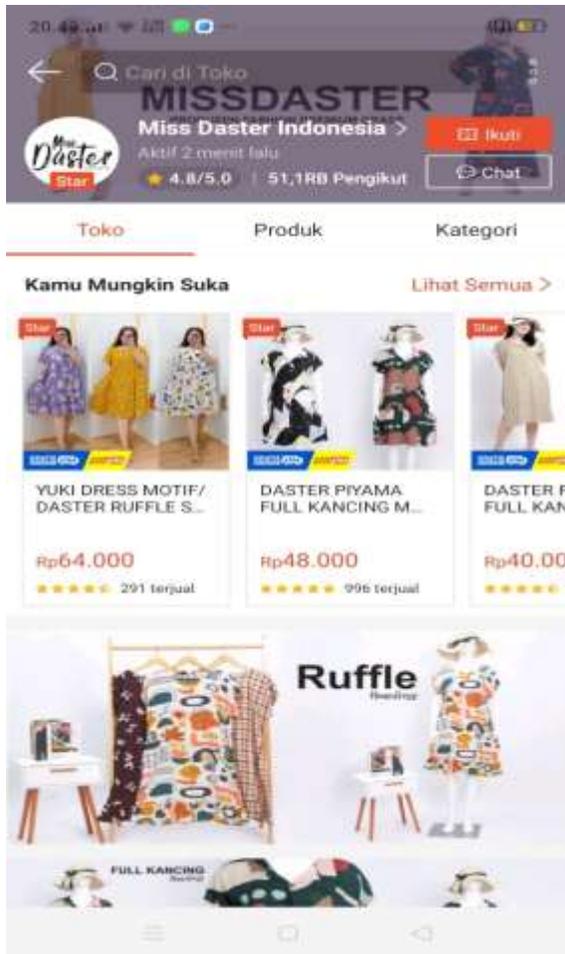
- 4.
- 5.
- 6.



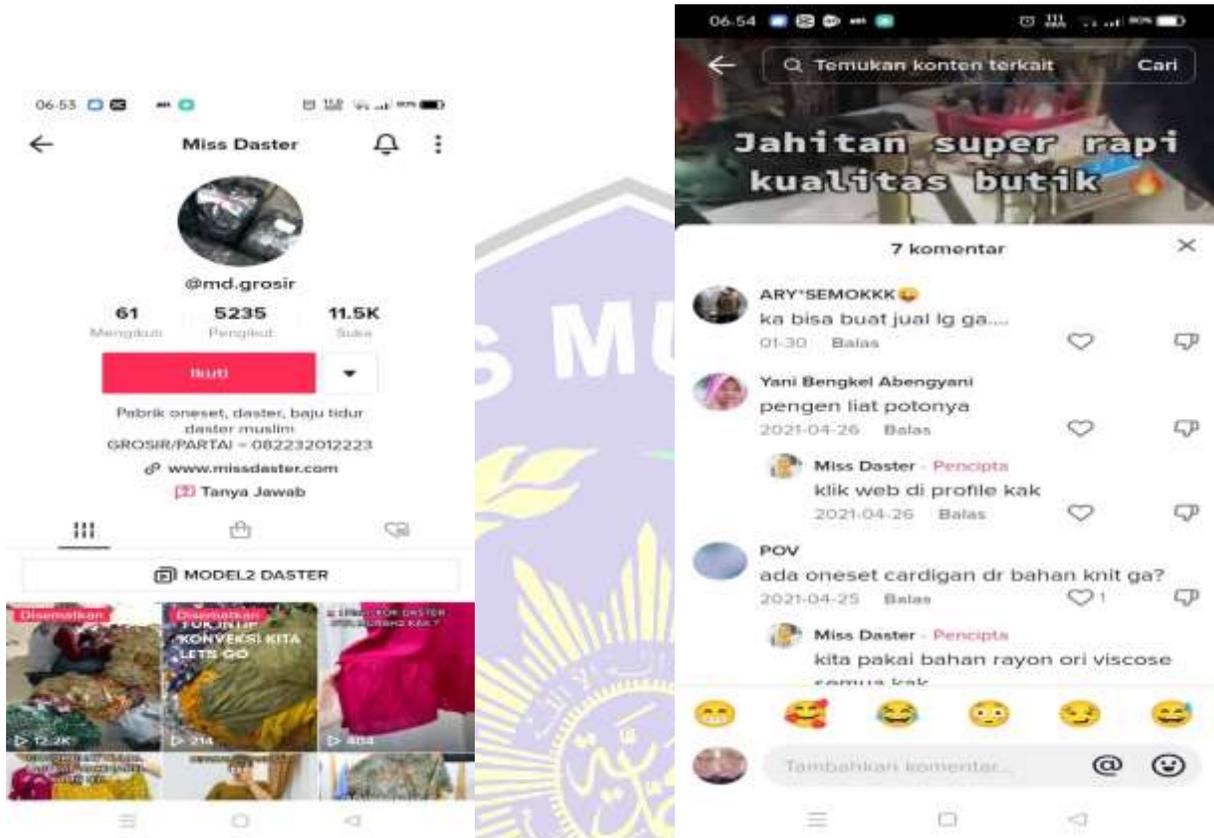
7. Facebook

Sedangkan market place yang digunakan yaitu :

1. Shopee



## 2. Tiktok shop



Perusahaan ini selalu mengutamakan kualitas dalam mengerjakan sebuah produk, tentunya dengan SDM yang bermutu tinggi dan adanya QC di semua lini proses, Jadi untuk reseller pasti nyaman menjual produknya sampai ke End User.

Di tengah pasar bisnis online yang penuh persaingan, Miss Daster sebagai Fashion Creator, Tentunya akan membuat produk yang hits dan motif – motif yang trend di tengah pasar masyarakat. Jadi mudah diterima dan tidak membuat konsumen ketinggalan zaman. Selalu Tampil beda dan tentunya KUALITAS pasti jauh berbeda dengan yang lain, karena tidak hanya menjual Quantitas (banyaknya penjualan) TAPI juga mengutamakan KUALITAS PRODUKSI. Karena kepuasan dan kenyamanan konsumen juga merupakan tujuan bagi Miss Daster Indonesia.



Miss Daster Indonesia juga menawarkan garansi untuk barang yang cacat atau barang yang tidak sesuai dengan pesanan konsumen yang merupakan murni kesalahan dari admin. Mereka memberikan opsi return barang atau dikasih potongan harga. Owner selalu memposisikan sebagai konsumen atau pembeli agar lebih merasakan bagaimana kepuasan konsumen.

Pesan dari owner Miss Daster Indonesia untuk pebisnis online shop yang masih merintis usahanya yaitu “ *Jangan takut untuk mencoba sesuatu yang baru, karena kalau hanya dipikir bagaimana-bagaimana tidak akan jalan. Namanya juga pengusaha jadi kerjanya juga harus usaha. Yang penting yakin seperti kata seorang motivator bahwa manusia sering menjadi apa yang dia yakini.*”

## **BAB III PENUTUP**

### **A. KESIMPULAN**

Bisnis online shop Miss Daster Indonesia ini merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang konveksi pakaian jadi yang pemasarannya di lakukan secara online melalui media sosial. Bahan yang digunakan adalah rayon yang cocok untuk pakaian sehari-hari yang bertekstur dingin dan menyerap keringat. Konveksi ini didirikan pada tahun 2020 awal yang dimana Negara Indonesia sedang dilanda virus Covid-19. Lokasi usaha ini berada di kota Ponorogo, Jawa Timur.

Ketika diidentifikasi terhadap aspek pemasaran dari Online Shop Miss Daster Indonesia dapat disimpulkan bahwa segmentasi, targetting, dan positioning sudah sangat terstruktur. Target pemasarannya produk dari Miss Daster Indonesia sendiri adalah semua usia, baik remaja ataupun ibu-ibu. Produk yang ditawarkan juga tentunya akan disesuaikan dengan minat dan permintaan konsumen dimana harus memiliki kualitas baik dan model motif yang kekinian.

### **B. SARAN**

Saran untuk Miss Daster Indonesia adalah tingkatkan kualitas dan kuantitas dari produk yang sudah diproduksi. Karena pemasarannya melalui media sosial dan market place di harapkan tingkat kesesuaian produk lebih real sesuai yang di gambarkan. Saran yang di berikan kepada para pengguna jasa online shop adalah dengan menggunakan situs resmi yang terpercaya dan memilih kualitas barang yang tinggi ketika melakukan transaksi online shop.

## DAFTAR PUSTAKA

Cuplikan kajian pustaka literature yang digunakan dalam penelitian ini antara lain dengan

Fatma Rahma Sari, Owner Miss Daster Indonesia ( 2022 ) dengan wawancara.

Cahyono, Anang Sugeng. “Pengaruh Media Sosial Terhadap Perubahan Sosial Masyarakat Di Indonesia”. Jurnal. Universitas Tulungagung. Tulungagung 2016.

<https://,nesabamedia/> Com. Manfaat Dan Kegunaan Online Shop.:Diakses Pada Tanggal ,29 Desember 2022.

<http://www.lenterakecil.com/> Belanja Online Belanja Daring diakses dari

<https://lenterakecil.com/belanja-online-belanja-daring/> 14 November 2022.

[www.percacollection.blogspot.com](http://www.percacollection.blogspot.com) .Teori Kepuasan Konsumen diakses

<http://percacollection.blogspot.com/>. 30 Desember 2022.

[www.thidiweb.com](http://www.thidiweb.com). Sejarah Shopee diakses dari

<https://thidiweb.com/sejarah>