

BAB IV

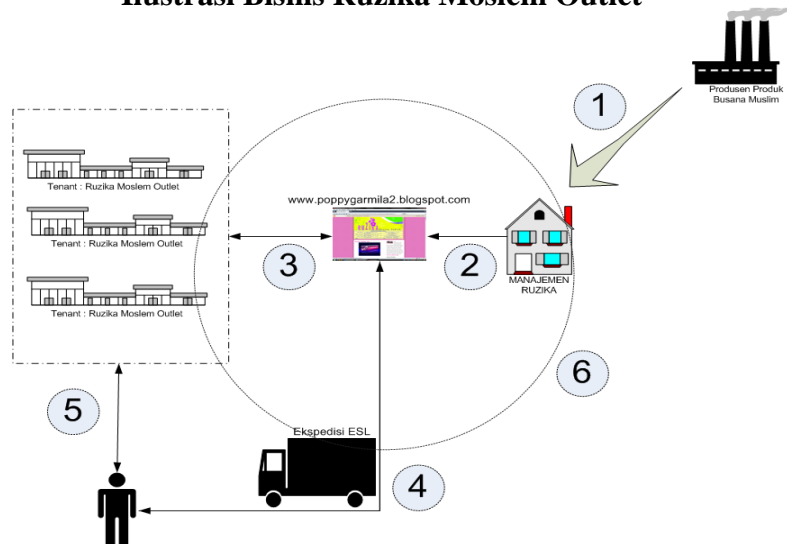
PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Setting Penelitian

Ruzika Moslem Outlet adalah perusahaan grosir jilbab dan busana muslim yang tumbuh dan berkembang sejak Agustus 2006,³⁵ untuk menjual produknya manajemen memiliki beberapa *tenant* atau gerai toko yang terletak di kawasan Bekasi dan sekitarnya. Selain memiliki *tenant* untuk memasarkan produknya, untuk jangkauan yang lebih luas manajemen menciptakan blog yang beralamatkan di www.poppygarmila2.blogspot.com.

Untuk memudahkan pengamatan terhadap alur bisnis yang dijalankan oleh Ruzika Moslem Outlet dapat diamati ilustrasi gambar sebagai berikut :

Gambar 4.1
Ilustrasi Bisnis Ruzika Moslem Outlet



Sumber: Hasil ilustrasi peneliti berdasarkan pengamatan pada Ruzika Moslem Outlet

³⁵ Hasil wawancara dengan pengelola blog Ruzika Moslem Outlet

Dari ilustrasi dapat dipaparkan keterangan sebagaimana berikut :

1. Perusahaan menerima produk dari produsen busana muslim, yang nantinya produk tersebut diletakkan di *warehouse* (gudang) sekaligus rumah pribadi tempat tinggal keluarga. Untuk kemudian disortir.
2. Manajemen Ruzika Moslem Outlet memulai untuk memperbaharui konten tampilan produk pada blog yang nantinya akan diketahui oleh pengunjung blog dan juga agen bisnis ruzika yang tersebar di beberapa kota di Indonesia
3. Barang kemudian diletakkan di seluruh tenant Ruzika Moslem Outlet
4. *Costumer* atau calon *costumer* melakukan transaksi bisnis yang kemudian pengiriman produknya dilakukan via ekspedisi jasa pengiriman barang
5. *Costumer* juga dapat membeli secara langsung produk jilbab dan busana muslim di toko Ruzika Moslem Outlet
6. Keseluruhan divisi bisnis di bawah manajemen Ruzika Moslem Outlet

Adapun fokus penelitian ini bukanlah terhadap seluruh kegiatan bisnis perusahaan tersebut melainkan berusaha untuk mendeskripsikan penerapan blog sebagai media marketing syari'ah pada Ruzika Moslem Outlet.

B. Penyajian Data

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan data dan fakta subyek penelitian, terutama terkait rumusan masalah yang diajukan. Untuk itu peneliti mengawalinya dengan menunjukkan beberapa data terkait blog yang dikelola oleh manajemen Ruzika Moslem Outlet yang berisikan informasi bisnis yang

dijalankan serta dibuat di atas *platform* blogger.com sebagai penyedia jasa layanan blog (*blog server engine*). Kelebihan yang dimiliki blogger.com adalah:³⁶

1. Memberikan kemudahan

Pengguna hanya butuh beberapa langkah mudah untuk membuat blog di blogger.com. Dalam hitungan menit, pengguna sudah dapat melakukan entri, foto, video, dan masih banyak lagi ke dalam *blog*-nya. Untuk membantu pengguna baru blogger.com menyediakan alat bantu berupa tautan pertolongan berupa teks dan juga video.

2. Antarmuka yang mudah digunakan

Antarmuka yang disediakan mudah digunakan untuk mengubah font, menebalkan atau memiringkan teks, menyesuaikan warna dan meratakan tepian teks, dan masih banyak lagi. Saat pengguna menyusun entri baru, blogger.com menyimpannya secara otomatis, tanpa menginterupsi pengetikan. Didalamnya juga terdapat fitur pemeriksa ejaan yang mudah digunakan serta cara mudah untuk memberikan label pada entri. Selain itu, blogger.com memberikan fasilitas editor HTML yang memungkinkan pengguna mengubah tampilan dan suasana entri.

3. Gratis

Ketika membuat blog tersebut dapat atau secara langsung tersimpan di-*host* blogspot.com secara gratis. Pengguna hanya harus menentukan nama tautan blog yang tersedia. Jika pengguna berubah pikiran dan ingin mengganti nama tautan blog-nya, atau *domain host* untuk menyimpan

³⁶ *Fitur Blogger*, (<http://www.blogger.com/features>, diakses 05 Januari 2010)

blog-nya. blogger.com juga melayani opsi mengubah dan menyesuaikan domain dengan tetap memfungsikan fitur-fitur blogger.com

4. Template yang fleksibel

Pengguna bebas memilih dari sekian banyak template untuk blog-nya; Selain itu, pengguna bebas merubah dan menciptakan desain blog dengan memanfaatkan antarmuka intuitif di mana posisi elemen blog dapat diletakkan di mana saja sesuai keinginan. Pengguna juga dapat menambah gadget seperti: penayang slide, jajak pendapat, atau bahkan iklan AdSense.

5. Menambahkan foto dan video

Pengguna dapat menambah foto ke blog *posting* dengan cara klik ikon gambar di toolbar editor entri. Foto kemudian disimpan di akun *Album Web Picasa* secara gratis, di mana dapat memesan cetakan foto tersebut dan mengatur foto ke dalam album-album yang sesuai. Menambah video ke entri cukup mudah dengan cara klik ikon film-strip untuk memulai. Video yang ditampilkan melalui blogger.com tersimpan di *Google Video*.

Fitur dan kemudahan yang diberikan oleh blogger.com menyebabkan manajemen Ruzika Moslem Outlet memutuskan untuk menciptakan dan mengelola blog-nya yang memiliki alamat utama (*main page*) www.poppygarmila2.blogspot.com.

Blog tersebut menyediakan segenap informasi tentang bisnis grosir busana muslim yang dijalankan oleh perusahaan, dalam hal ini yang bertanggung jawab

dalam pengelolaannya adalah Poppy garmila selaku pemilik usaha Ruzika Moslem Outlet. Adapun konten yang terdapat di dalamnya adalah :

1. Post

Dalam blog tersebut terdapat beberapa *posting* yang tentunya terkait dengan bisnis Ruzika Moslem Outlet, dengan penyampaian yang ringan dan tidak terlalu teknis sehingga lebih mudah diterima.

Posting berupa tulisan dan gambar yang berisikan informasi mengenai segala apa yang diinginkan oleh pengelola. *Posting* yang terdapat pada blog Ruzika Moslem beirikan informasi yang berupa pendapat penulis mengenai apapun yang diinginkannya serta segala yang terkait dengan usahanya.

2. Gadget

Gadget yang terletak pada *sidebar* blog tersebut adalah sebagai berikut :

a. Facebook Badge

Tautan yang mengarahkan kepada id facebook pemilik usaha. Dengan fitur ini pengunjung dapat secara langsung terhubung denga media jejaring sosial *facebook* pengelola sehingga dapat lebih mengenal serta berkomunikasi secara langsung ketika *online*

b. Aplikasi Web Counter

Aplikasi *gadget* yang memberikan informasi mengenai berapa kali blog tersebut dilihat setiap harinya. Pada saat penelitian ini *shinystat*

menunjukkan angka 94 kali blog telah dilihat dengan total 48196 pada tanggal 16 Januari 2010 jam 14.05 Wib.

Gambar 4.2
Aplikasi *web counter*



Sumber : www.poppygarmila.blogspot.com

c. Chat With Me

Alat komunikasi berupa *live chat* dengan menggunakan identitas *yahoo messenger*, sehingga *blogger* dapat berkomunikasi langsung dengan pemilik usaha ketika *online*.

d. Tenant Gallery

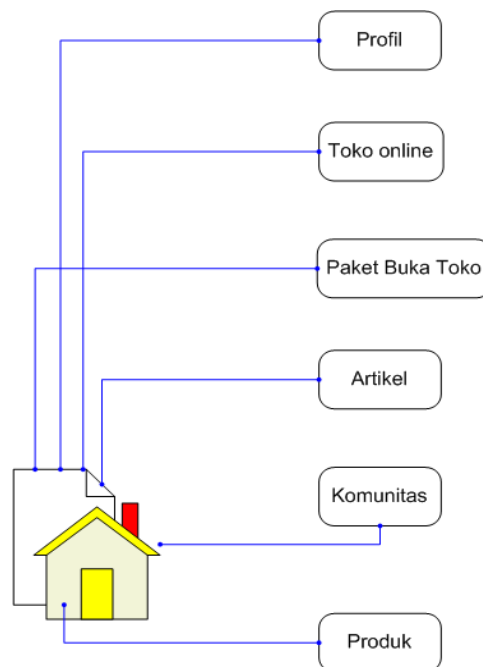
Halaman blog yang Berisi gambar foto *tenant* Ruzika Moslem Outlet beserta alamatnya.

e. Link (tautan)

- 1) Tentang Saya: berisi informasi profil pemilik blog
- 2) Toko *Online*: mengarahkan *blogger* ke toko *online* Ruzika Moslem Outlet, yang mana di dalamnya berisi profil usaha Ruzika Moslem Outlet dan juga deskripsi produk grosir terbaru.
- 3) Komunitas TDA:
Komunitas mailing list tentang eterpreneurship yang memiliki nama Tangan Di Atas (TDA), komunitas ini saling berbagi informasi tentang usaha anggotanya. melalui forum ini juga dapat dijadikan sebagai tempat untuk promosi dan berbagi informasi mengenai Ruzika Moslem Outlet beserta usaha lain.

dimungkin untuk meningkatkan kesadaran terhadap merek (*brand awareness*) Ruzika Moslem Outlet sebagai usaha yang melayani jasa grosir jilbab dan busana muslim dengan Poppy garmila sebagai pengelolanya. Selain itu pengunjung juga mendapatkan informasi tambahan mengenai strategi usaha dari pengelola

Gambar 4.4
Ilustrasi tautan (*link*) dengan
www.poppygarmila2.blogspot.com sebagai halaman utamanya



Sumber: Hasil ilustrasi peneliti berdasarkan pengamatan pada Ruzika Moslem Outlet

f. Live Traffic Feed

Menampilkan berbagai artikel yang telah diminati pengunjung dan ditunjukkan secara *real time* aliran tautan dan asal pengunjung dapat menikmati konten blog.

Gambar 4.5
Live traffic feed



Sumber: www.poppygarmila2.blogspot.com

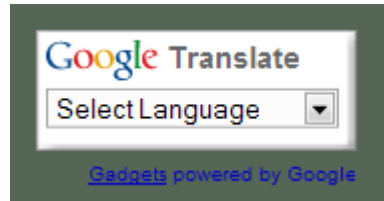
g. Shoutbox

Alat komunikasi langsung berupa testimoni yang di tampilkan secara runtut sehingga bisa di ketahui oleh seluruh blogger

h. Google Translate

Dengan aplikasi ini akan memudahkan transformasi informasi antara pengunjung dan pengelola blog. kemudahan ini sangat bermanfaat dikarenakan blog adalah media yang dapat diakses oleh pengunjung dari Negara manapun tanpa adanya batasan ruang dan waktu.

Gambar 4.6
Aplikasi *multilingual*



Sumber: www.poppygarmila2.blogspot.com

3. Blog Archive

Arsip informasi yang pernah tertulis atau di tampilkan dalam blog dengan kategorisasi tahun, dalam blog tersebut ditampilkan informasi mulai tahun 2007 hingga 2010. Dari arsip blog tersebut *costumer* dapat mengakses informasi perjalanan bisnis dari Ruzika Moslem Outlet.

Gambar 4.7
Arsip blog



Sumber: www.poppygarmila2.blogspot.com

Dari arsip blog tersebut dapat diketahui aktifitas pengelolaan blog Ruzika Moslem Outlet sehingga fungsinya dapat dijadikan sebagai

*untuk bisa mandiri walaupun setelah menikah nanti dalam arti punya pekerjaan dan penghasilan sendiri.
Pesan dari orang tua sebisa saya turuti yaitu untuk tidak menikah dahulu sebelum sekolah selesai, punya pekerjaan, dan punya rumah sendiri.
Alhamdulillah amanah tersebut bisa saya wujudkan.
Genap sudah kebahagiaan saya, Allah memberikan seorang suami yg ganteng, pintar dan sabar serta sangat menyanyangi keluarganya.
Ditambah hadirnya si cantik Nadya Putri Kusuma yg saat ini berusia 11 thn, tumbuh dengan berani, cerdas serta mandiri mirip saya waktu kecil.*

Sumber : www.poppygarmila2.blogspot.com

3. Ide kreatif pengelola yang disampaikan melalui *posting* blog dengan bahasa percakapan sehingga mudah dipahami.

Tabel 4.2
Cuplikan *posting* tips dari pengelola blog

Posting : Kamis 06 maret 2008 pukul 17 : 55
Label : Business Strategy
Berbagi tips untuk melebarkan pasar anda bagi yang ingin memulai berusaha !
*Saya coba share berdasarkan pengalaman pribadi dan cerita2 dari customer saya. Pernahkan anda berhitung atau sekedar mengingat berapa banyak member di toko anda yang tetap loyal berbelanja dari awal pembukaan toko sampai berjalannya waktu.
Saya coba ingat2 dan hitung lagi bagaimana dengan loyalitas member di Ruzika Moslem Outlet dan jaringannya paling tidak untuk kurun waktu > 1,5 tahun.
Jawabannya ternyata sangat bergantung kepada seberapa besar area pasar yang di punyai oleh para member2 saya tersebut:
KATEGORI KE-1: Para ibu2 rumah tangga yang baru mencoba untuk usaha berjualan di sekitar rumah, tempat pengajian, tempat arisan, atau tempat sekolah anaknya.
Mereka tidak punya tempat usaha yang terbuka untuk umum. Bermodalkan brosur dan paket sample yang mereka kenakan pada waktu berjualan, pemesanan pertama biasanya terjadi lonjakan dan agak menurun pada pemesanan2 berikutnya.
Apa alasannya ? Ternyata beragam:
a. Pasarnya terbatas. Karena lingkup area berdagang ibu2 hanya sekitar tempat2 tertentu dengan orang2 yg ditemui itu2 saja.
Solusinya : Hadirkan selalu model2 baru untuk ditawarkan dengan melihat kondisi waktu. Misalkan ibu2 yang mengambil di area arisan rata2 tinggal 1X lagi cicilan, boleh di bawakan model2 baru pada waktu menagih cicilan terakhir. Sementara dilingkungan tempat anak sekolah hadirkan model yang sudah ditawarkan sebelumnya di arisan.*

Sumber : www.poppygarmila2.blogspot.com

4. Adanya garansi pengembalian barang jika terdapat kerusakan saat pengiriman

Tabel 4.3
Testimonial mengenai retur

poppy garmila:	2010-01-06 3:03 AM #	@ Bu nia sy jg sdh info via email. Tukar max 10% dr total wkt 1 bulan. Ditunggu di SGC
nia:	2010-01-03 1:01 AM #	ini e-mailku yah
nia:	2010-01-03 1:00 AM #	mbak, saya tertarik nih utk jadi agen. lokasi saya di cikarang juga. apa ada kemudahan utk retur barang yah?. pls infonya

Sumber : www.poppygarmila2.blogspot.com

5. Untuk costumer yang berminat menjadi agen ada kesempatan untuk mengembalikan barang dengan ketentuan yang berlaku
6. Rekomendasi orang lain yang sudah lebih dulu melakukan transaksi via blog Ruzika Moslem Outlet

Tabel 4.4
Posting inspiratif dari pengelola blog

<p>Posting : Rabu, 23 Desember 2009 pukul 16.29</p> <p>Bu saya baca blog ibu loh !</p> <p>Kalimat diatas lumayan sering saya dengar / terima dari para pembaca blog saya. Biasanya saya tahu ketika mereka kirim email ke saya. Awalnya tertarik buka usaha setelah sekian lama diam2 sering mengintip isi cerita di blog2 saya (mungkin Anda termasuk salah satunya yah ? Jadi GR nih).</p> <p>Ada juga yg beberapa kali baca langsung tergerak untuk action buka usaha. Ada juga yg masih malu2 karena sudah sering mengintip isi blog tapi belum berani2 action juga. (mudah2an bukan Anda yah :-))</p> <p>Ada suatu kejadian ketika saya sedang visit toko saya di SGC - Cikarang tiba2 saya berpapasan dgn wanita yg masih muda usia mungkin sekitar 20 an berparas cantik. Yang buat saya kaget, ketika berpapasan dgn saya tiba2 dia terpaku (berhenti berjalan ditempatnya) dgn menatap saya cukup lama. Merasa GR saya juga jadi menatap mba tsb.</p> <p>Sadar dgn situasi ter bengong2 berdua, mba yang ayu tadi menyapa saya "Bu Poppy Garmila kan ? "Iya" jawab saya sambil masih heran. Kemudian dia mengulurkan tangan dan saya menyambutnya. Tiba2 dari matanya berkaca-kaca, dan meluncurlah pembicaraan kalau selama ini Mba tsb sangat terinspirasi dengan isi2 di blog saya. Dan sampailah dimana dia akhirnya berani untuk membuka usaha sejenis.</p> <p>Tokonya sendiri baru buka pada hari itu dan jaraknya tidak berapa jauh dari toko saya di SGC. Wah saya terharu juga dan saya ucapkan selamat atas tindakannya untuk segera ACTION. Senang sudah bisa menginspirasi teman2, dan lebih senang lagi teman2 sudah berani ACTION menjadi wirausahawan.</p> <p>Ada juga yang mencetak/ printkan isi cerita blog saya oleh para suami, dan diberikan ke para istri untuk menularkan inspirasinya. Tapi ada juga yg istrinya baca dan mengajak suaminya. Ada anaknya yg masih mahasiswi yang</p>
--

mengenalkan dunia usaha ini kepada orang tuanya.
 Kalau dihitung berdasarkan para actioan member yg bergabung dengan program paket buka toko <http://poppygarmila2.blogspot.com/2008/12/fantastic-offer-paket-pembukaan-toko.html> sebulan rata2 ada 2 orang member baru yg bergabung untuk 1 tahun +/- 24 orang wirausahawan baru bergabung bersama di dunia perniagaan ini.
 Cerita diatas dari para pembaca2 blog saya. Baru2 ini saya mendapat pembaca baru blog saya dari dunia yang berbeda. Mereka adalah karyawan2 saya sendiri. Nia salah seorang karyawan saya yg bertugas di Bogor (Bogor Trade Mall).
 "Wahh asyikk yah ibu habis jalan2 ke sini sini sini.."
 "Loh kok Nia tahu ?" Tanya saya
 "Kan Nia suka baca blog ibu"
 Kemarin saya ke SGC, mba Sri komentarnya lain lagi
 "Enak yah jadi boss, ibu bisa jalan2 kuliner"
 "Kuliner apa nih mba Sri ?"
 "Iya ibu kan habis makan sop jando kemarin di cibitung" Saya sekarang enggak gaptek bu, udah diajarin sama Mas buka2 internet , saya suka baca2 blog ibu."
 Kalau kemarin2 seringnya diceritain sama member2 ibu aja kalau ibu habis jalan2 kesini, sekarang saya bisa baca sendiri "
 Wah.. harus hati2 nulis niy kalau para karyawan sudah pada baca blog he he he :)
 Terlepas dari itu semua dengan kepesatan tekhnologi saat ini, informasi sudah sangat mudah di dapat. Rata2 para karyawan saya juga sudah menggunakan HP terbaru dengan harga terjangkau termasuk fasilitas facebook dan internet, mudah2an enggak jadi lupa jualan yah.. nanti pada asyik facebookan semua.

Sumber : www.poppygarmila2.blogspot.com

C. Analisis Data

Dari penyajian data tersebut dapat ditemukan beberapa fakta yang antara lain menyatakan bahwa dimungkinkan penggunaan blog sebagai alat penghubung antara produsen dengan konsumen sebagai wujud komunikasi yang akan menciptakan kegiatan bisnis bagi kedua belah pihak. Perusahaan dapat menggunakan blog untuk mendukung kegiatan usaha karena memiliki fungsi sebagai berikut:³⁷

1. Media yang mudah digunakan pengusaha dalam menulis informasi produk atau artikel-artikel pendukung. Media ini haruslah mudah digunakan dan tidak membutuhkan waktu lama untuk mempelajarinya

³⁷ Ridwan Sanjaya, Josua Tarigan. *Creative Digital Marketing Teknologi berbiaya Murah, Inovatif dan Berdaya hasil gemilang*. (Jakarta: P.T Alex Media Komputondo, 2009), Hal. 120

2. Media yang digunakan dapat menampilkan gambar-gambar pendukung yang dibutuhkan, misalkan foto-foto ilustrasi produk.
3. Media yang digunakan juga dapat menampilkan yang mampu memvisualkan produk dan presentasi-presentasi pendukung.
4. Media yang digunakan harus mudah melampirkan dokumen-dokumen yang berisi informasi
5. Media yang digunakan mampu membantu konsumen dalam berkomunikasi dengan perusahaan
6. Media yang digunakan juga bisa menjadi alat transaksi yang terjadi di dalamnya.

Blog yang dimiliki dan dikelola oleh Ruzika Moslem Outlet dapat dideskripsikan sebagai berikut :

1. Blog yang sederhana:

Blog tersebut memiliki menu dan tampilan design yang sederhana, maksudnya adalah tidak ada tampilan atau informasi yang merepotkan bagi pengunjung serta memperlambat akses ke situs blog tersebut. Gambar yang diletakkan dalam file blog ukurannya diperkecil serta tidak menyertakan adanya animasi atau video yang membebani akses.

2. Alat untuk saling mengenal dan berkomunikasi:

Profil berisi informasi mengenai pemilik perusahaan dan juga perjalanan bisnis perusahaan. Sehingga dapat dijadikan media untuk memperkenalkan diri secara personal kepada *costumer* yang nantinya akan menciptakan hubungan kerjasama (*relationship*). Dengan mengetahui

secara lebih mendalam diharapkan akan meningkatkan kepercayaan (*trust*) pelanggan kepada perusahaan.

3. Media deskripsi produk:

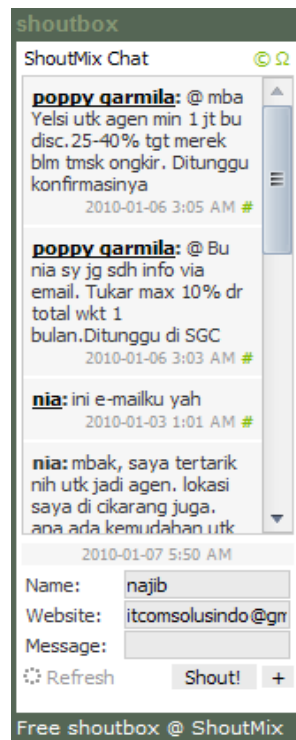
Ruzika Moslem Outlet adalah perusahaan grosir busana muslim sehingga di dalamnya tidak diketahui adanya produk yang dilarang oleh agama, bahkan khusus untuk busana muslim sebagai *main product* yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut syarat dengan unsur dakwah yaitu membantu umat islam untuk memenuhi kebutuhan mereka akan pakaian sebagai alat menutup aurat. Sehingga dapat dipastikan bahwa produk-produk Ruzika Moslem Outlet dalam hal ini adalah halal atau diperbolehkan oleh syari'at islam.

Terkait spesifikasi produk pada blog tersebut telah ditampilkan secara lengkap baik dari segi harga, bahan, serta keunggulan-keunggulan yang lain. Hal ini memberikan kesempatan kepada pelanggan dengan seluas-luasnya untuk memilih produk yang diinginkan untuk kemudian mencatat kode produknya sehingga dapat dikomunikasikan kepada pihak manajemen, dalam blog tersebut ditampilkan berbagai produk Ruzika Moslem Outlet dan pelanggan dapat memilih dan memilah produk-produk tersebut hanya dengan sekali tekan tombol *mouse*-nya, tentu hal ini akan lebih menghemat waktu, tenaga, dan biaya.

- e. Jika kesepakatan di antara keduanya sudah terpenuhi maka pelanggan melakukan pembayaran terlebih dahulu, untuk kemudian dilakukan pengiriman barang menggunakan jasa ekspedisi
 - f. Setelah pelanggan menerima barang dan jika di dalamnya ada kerusakan barang yang diakibatkan kesalahan pada proses pengiriman barang dapat dikembalikan kembali selambat-lambatnya untuk pulau jawa dua minggu sedangkan di luar pulau jawa satu bulan sejak tanggal penerimaan barang.
 - g. Khusus untuk pelanggan yang berupa agen atau *reseller* Ruzika Moslem Outlet memberikan kesempatan pengembalian barang yang belum terjual sejumlah 10 % dari total pesanan dalam kurun waktu satu bulan.
5. Testimoni:

Testimoni selain berguna sebagai alat komunikasi juga sebagai wujud transparansi dari perusahaan kepada pelanggan atau pengunjung blog-nya, seperti halnya komentar, testimoni memberikan kesempatan kepada pelanggan terkait apapun yang sudah didupatkannya dari pelayanan manajemen Ruzika Moslem Outlet, jika di dalamnya terdapat suatu keluhan maupun pertanyaan dari pelanggan tertentu kepada manajemen maka akan mendapatkan tanggapan secara langsung sehingga jawabannya dapat dilihat pula oleh pelanggan atau pengunjung yang lain.

Gambar 4.9
Gadget Shoutbox yang berguna untuk menampilkan testimonial pelanggan atau pengunjung blog



Sumber : www.poppygarmila2.blogspot.com

6. Hal-hal terkait yang bertujuan untuk meningkatkan hubungan yang lebih personal antara produsen dengan konsumen untuk menciptakan *value*.

Posting atau tulisan-tulisan berdasarkan pengalaman pribadi pengelola blog yang dapat disaksikan oleh seluruh pengunjung blog di dalamnya juga terdapat informasi untuk meningkatkan pengetahuan *entrepreneurship* sehingga memotivasi pengunjung untuk bekerja sama dalam menjalankan bisnis yang sama.

Dari segenap pengamatan tentang blog Ruzika Moslem Outlet peneliti dapat memaparkan kelebihan dan kelemahan yang terdapat di dalamnya antara lain:

Tindakan yang harus dihindari dalam pemasaran sosial adalah menimbulkan persepsi yang tidak memuaskan pada konsumen yang akan berdampak langsung pada tindakan untuk tidak menindak lanjuti hubungan bisnis diantara keduanya serta dengan mudah konsumen akan menyampaikan hal tersebut kepada orang lain (publik).

Dalam pemasaran sosial terdapat apa yang disebut dengan media pemasaran sosial, yaitu sebuah istilah untuk menggambarkan penggunaan jaringan sosial, komunitas *online*, blog, wiki atau media kolaboratif *online* lainnya untuk pemasaran, penjualan, *public relations* dan layanan pelanggan.

Terkait dengan penelitian ini perlu dipaparkan bagaimana www.poppygarmila2.blogspot.com menjalankan fungsinya sesuai dengan konsep *blog marketing* yang disampaikan oleh Jeremy Wright.

1. Blog menciptakan ide yang hebat

Untuk menciptakan ide pengelola blog Ruzika Moslem Outlet menyampaikan segala apa yang ada dalam pikirannya, tentang dirinya dan kemampuannya untuk mengelola bisnis dalam blog yang kemudian mempersilahkan pengunjung atau pembaca blog memberikan tanggapannya, cara ini dianggap cukup baik untuk saling bertukar informasi antara manajemen perusahaan dan pengunjung.

2. Blog menciptakan produk

Produk yang ditawarkan adalah seputar busana muslim yang berguna untuk mempercantik dan menutup diri pemakainya. Dalam blog-nya Ruzika Moslem Outlet memberikan kesempatan yang sebesar-

besarnya kepada pelanggan untuk memilah dan memilih produk dengan cara menggerakkan mouse dan klik pada tautan (*link*) produk yang sudah disediakan, sehingga dapat diketahui bentuk, harga, warna, dan ukurannya.

Pelanggan juga dapat memesan produk tertentu melalui *email*, *live chat*, atau testimonial. Jika terdapat keluhan terhadap produk pelanggan juga dapat menyampaikannya melalui sambungan telepon atau ketiga cara yang sudah disebutkan sebelumnya, khusus untuk testimonial tanggapan dan keluhan pelanggan akan produk dapat ditanggapi secara langsung oleh pengelola dan dapat dilihat oleh pengunjung atau pelanggan yang lain.

3. Blog meningkatkan visibilitas

Bagian terpenting dari diciptakannya blog adalah kemampuannya memberikan pelayanan pada pelanggan yang tidak terbatas ruang dan waktu. Pelanggan diberikan kesempatan kapanpun dan dari manapun untuk menyampaikan apa yang diinginkannya pada perusahaan yang selanjutnya perusahaan dengan leluasa memberikan apa yang diminta pelanggannya.

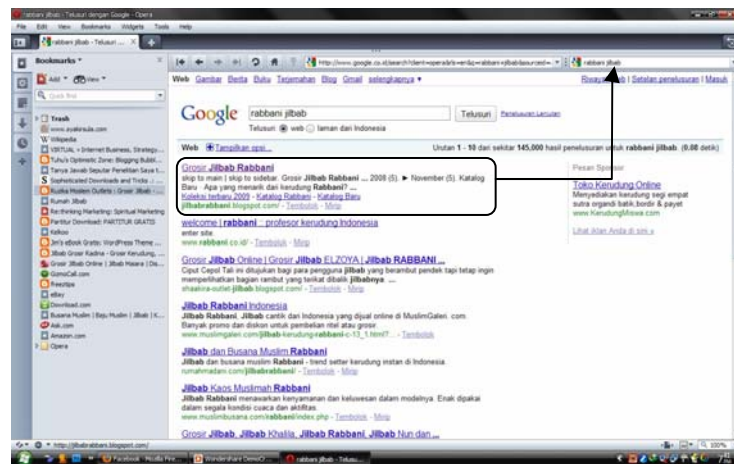
Ruzika Moslem Outlet menggunakan fitur *live chat*, *email*, dan testimoni serta *posting* dalam blog-nya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan tersebut. Sekalipun fitur tersebut dirasa kurang optimal karena belum luasnya pengunjung menyampaikan komentar-komentarnya terhadap segala hal yang telah disampaikan oleh manajemen perusahaan, tetapi hal tersebut di atas sudah cukup mewakili. Di tambah lagi adanya fitur *live traffic feed* yang menunjukkan kepada pelanggan secara *real time*

informasi atau *posting* yang dinikmati pengunjung, dari fitur ini juga dapat diketahui halaman *postig* produk apa yang paling sering dilihat oleh pengunjung atau pelanggan Ruzika Moslem Outlet.

Cara untuk meningkatkan visibilitas dengan media blog adalah penggunaan SEO (*search engine optimizations*), melakukan *posting* secara berkesinambungan, menentukan *tag* yang akurat serta kesiapan pengelola untuk memberikan komentarnya pada komunitas maupun forum-forum yang terkait dengan konten blog.

Salah satu cara yang digunakan oleh pengelola blog Ruzika Moslem Outlet adalah menggunakan tautan blog dengan nama merk (*brand*) produk tersebut yang sudah dikenal oleh masyarakat.

Gambar 4.10
Hasil pencarian google.com dengan tag ‘rabbani jilbab’
menampilkan tautan blog dari Ruzika Moslem Outlet

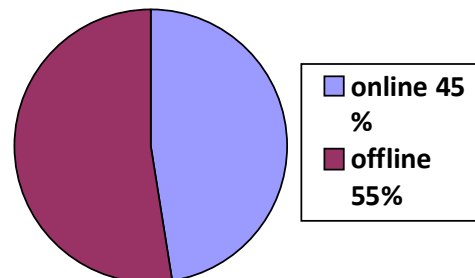


Sumber: <http://google.com> diakses pada 20 Februari 2010

4. Blog menciptakan tim yang hebat untuk bekerjasama

Dalam perusahaan pada umumnya tim yang hebat adalah sebuah organisasi yang kuat dan dapat menjalankan fungsinya sesuai dengan visi

Diagram 4.1
Perbandingan prosentase penjualan Ruzika Moslem Outlet



Sumber : Dokumen perusahaan

Data tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mengalami pertumbuhan yang cukup baik pada tiga tahun terakhir, yang tentunya untuk menjalankannya diperlukan cara atau stratei tertentu karena tidak semua usaha dapat mengelola blog-nya dengan baik dan mampu bertahan seperti apa yang telah dijalankan oleh pengelola dan blog Ruzika Moslem Outlet. Sehubungan dengan hal itu dalam penelitian ini akan dipaparkan kegiatan pemasaran dan strategi yang diterapkan dalam blog Ruzika Moslem Outlet dengan menggunakan tinjauan prinsip marketing syari'ah.

Pertama akan dilakukan pemaparan mengenai lanskap bisnis yang mencakup *change*, *competitor*, *costumer* dan *company* yang dijelaskan dalam prinsip marketing syari'ah sebagai:

1. Information technology allow us to be transparent (change)

Penggunaan blog adalah sebagai wujud transformasi perusahaan, dalam penelitian ini blog tidak hanya sekedar melaksanakan transformasi kegiatan usahanya dari *offline* kemudian ditingkatkan menjadi *online* (menggunakan media internet), tidak hanya menunjukkan perubahan

1. Marketing syari'ah strategy untuk memenangkan mind share

Mind share adalah sebuah strategi bagaimana perusahaan dapat diingat oleh konsumen atau pelanggannya.³⁹ Adapun Prinsip-prinsip marketing syari'ah yang digunakan yaitu:

a. View market universally (segmentation)

Dengan menerapkan media blog, segmentasi pemasaran tidak hanya pada satu wilayah geografis maupun demografis tertentu tetapi juga ke wilayah lain bahkan berskala internasional dan berbagai lapisan masyarakat dapat berinteraksi bisnis dengan Ruzika Moslem Outlet.

Gambar 4.14 **Negara asal pengunjung blog**



Sumber: <http://live.feedjit.com/live/poppygarmila2.blogspot.com/>

Walaupun demikian segmentasi dalam menerapkan media blog masih diperlukan pemikiran dan tindakan kreatif. Untuk meningkatkan segmentasi melalui blog, pengelola harus lebih aktif mengkomunikasikan keberadaannya dengan memberikan komentar atau bergabung di forum, *mailing list*, maupun blog yang lain, khususnya terkait busana muslim serta hal-hal yang berhubungan dengannya.

³⁹ Thorik Gunara, Utus Hardiono Sudibyo, *Marketing Muhammad Strategi Andal dan Jitu Praktik Bisnis Nabi Muhammad SAW*, (Bandung: Madania prima, 2007), hal. 11

b. Target customer's heart and soul (targeting)

Blog memberikan kesempatan untuk melakukan *targeting* dengan pendekatan personal dan berorientasi jangka panjang, pengunjung atau pelanggan bisa lebih mengenal pemilik perusahaan dan produknya dengan mengamati blog perusahaan. Adapun nilai syari'ah yang diangkat di sini adalah keberanian perusahaan untuk menyikapi kekurangannya bahkan menganggap kekurangan tersebut adalah sesuatu yang harus diketahui semua orang dan telah diperbaiki sehingga meningkatkan kesan positif pelanggan pada perusahaan.⁴⁰

Adapun pasar yang menjadi target pengelola blog Ruzika Moslem Outlet adalah para pemilik toko atau gerai busana muslim yang membutuhkan distributor jilbab ataupun busana muslim. Sekalipun melayani pembelian satuan orientasi blog ini ditetapkan pada pembelian grosir atau dalam jumlah tertentu.

Tabel 4.7
Testimonial pengunjung yang ingin menjadi agen

<i>ika:</i>	2010-01-17 11:45 AM #	<i>assalamualaikum mba... saya brminat jadi agen di batam , gimana cara & syaratnya ya mba... mohon dijawab segera, walaikumsalam</i>
<i>wahyu:</i>	2010-01-13 9:28 PM #	<i>jadikan KAIKATUR wajah sebagai hadiah paling spesial untuk orang terspesial...kami bantu dah..[link]</i>

⁴⁰ Hasil wawancara dengan pengelola blog Ruzika Moslem Outlet

Moslem Outlet sehingga tercipta kerjasama yang saling menguntungkan.

Faktor pendukung atau infrastruktur dalam blog tersebut adalah kemampuan pengelola untuk membuat *posting* yang informatif serta menyikapi dengan cepat keluhan pelanggan. selanjutnya adalah *platform* blogger.com sebagai penyedia layanan blog yang mudah, dan gratis.⁴¹

- b. Be honest with your product, price, place, and promotions. (marketing mix)

Proses yang dilaksanakan dalam menampilkan produknya sebagai *posting* blog sehingga dapat dinikmati pengunjung atau pelanggan adalah dengan menyortirnya terlebih dahulu, kemudian mengambil gambarnya. Setelah itu pemberian kategori dan dilanjutkan dengan pemberian kode produk disertai dengan penetapan harga, sehingga dapat dikurangi kesalahan dalam setiap transaksi yang diinginkan oleh konsumen.

Untuk pembelian sebagai agen harga ditetapkan dengan ketentuan tertulis yang jelas. Untuk kemudian produk ditempatkan diseluruh *tenant* yang dimiliki atau dikirimkan ke seluruh agen yang telah menjadi anggota Ruzika Moslem Outlet.

⁴¹ Hasil wawancara dengan pengelola blog Ruzika Moslem Outlet

c. Practice relationship based selling (selling)

Menjual maupun melakukan penawaran secara langsung tanpa memberika nilai tertentu yang dibutuhkan pengunjung yang nantinya diharapkan menjadi pelanggan tidaklah efektif dalam penerapan media blog. Blog memberikan kesempatan yang seluas-luasnya untuk menyampaikan informasi produk dengan sejas-jelasnya. Penyertaan deskripsi produk disertai dengan gambar yang sesuai akan memberikan nilai tambah bagi konsumen untuk memilih apa yang diinginkannya.

Lebih dari itu untuk keuntungan bersama manajemen Ruzika Moslem Outlet memberikan harga khusus bagi pembelian produk dengan jumlah sesuai ketentuan. Nilai yang diberikan pengelola dalam menjalankan proses penjualan melalui blog-nya yaitu dengan tidak hanya menawarkan produk dan memnita pengunjung untuk membelinya melainkan memberikan kesempatan untuk berbagi informasi tentang kegiatan sehari-hari yang dialaminya untuk meningkatkan hubungan kekeluargaan (*relationship*) dengan pelanggannya serta informasi tertentu terkait pengelolaan sebuah usaha. Hal ini bisa ditunjukkan dalam *posting* yang disampaikan atau *status update* dalam tautan *facebook badge* yang terdapat dalam blog.

Dalam prosesnya melalui blog-nya pengelola menghindari penyampaian janji maupun bonus yang berlebihan hanya untuk

blog, serta menyampaikan tanggapannya terhadap informasi tertentu yang kemudian perusahaan dapat menyikapinya.

Ada sedikit kekurangan khususnya jika informasi yang diinginkan bersifat personal atau yang tidak terdapat dalam konten blog maka tidak dapat diterima secara langsung karena pengelola tidak selalu tersambung dengan internet, tetapi tentu tidak membutuhkan waktu lama karena dalam setiap hari di waktu-waktu tertentu pengelola selalu melihat perkembangan blog-nya.

c. Practice a reliable business process

Proses mencerminkan tingkat *quality*, *cost* dan *delivery* yang akan dinilai baik jika penciptaan, nilai, dan penyampaiannya efektif dan efisien. Dalam proses inilah nilai-nilai kejujuran dan tanggung jawab sepenuhnya diterapkan sehingga perusahaan memiliki nilai lebih bagi konsumen.

Blog menjadi media untuk menunjukkan produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan dengan mencantumkan deskripsi yang sejelas-jelasnya, dengan blog akan memberikan efisiensi khususnya dalam pembiayaan, tentunya pelanggan akan mengurangi biaya transportasi untuk melihat langsung ke *tenant* Ruzika Moslem Outlet melainkan dengan hanya memilah dan memilih produk menggunakan media blog yang tersambung ke internet untuk kemudian memesannya. Biaya pengiriman tidak lebih besar dari biaya transportasi ke lokasi perusahaan dan juga

terdapat jaminan bahwa produk yang dikirimkan dapat diterima sesuai dengan pemesanan.

Prinsip marketing syari'ah terkait dengan kegiatan pemasaran selanjutnya adalah mengenai *scorecard* yang dalam hal ini merupakan upaya untuk menciptakan *value* (nilai) bagi segala aspek yang terkait dengan perusahaan dengan tetap berlandaskan syari'at islam. Ruzika Moslem Outlet membuktikannya dengan mewujudkan sikap semangat untuk melayani sesama, yang tercermin dalam konten blog dan juga bagaimana pengelola menyikapi atau berkomunikasi dengan pelanggannya melalui testimonial yang tampak sangat menghormati dan terbuka sehingga memberikan kesan positif bagi setiap pengunjung dan pelanggannya.