

BAB III

GAMBARAN UMUM TIKTOK ASOFA.ID

A. Sejarah Tik Tok Asofa.id

1. sejarah Asofa.id

Asofa.id adalah sebuah usaha atau bisnis yang bergerak dibidang ritel pakaian, aksesoris, dan tekstil.⁴⁰ Asofa diambil dari nama owner bisnis tersebut yaitu, Mega Nur Asofa. Ia memulai bisnisnya pada tahun 2019 dengan sistem *Cash On Delivery (COD)* yang ia promosikan melalui media sosial Instagram namun masih dengan lingkup yang kecil, Klaten sekitarnya saja. Dengan perubahan zaman yang serba teknologi, Asofa.id tidak ingin melewatkan kesempatan untuk melakukan penjualan online yang lebih luas lagi. Bisnis pakaian yang berlokasi di Kabupaten Klaten, Jawa Tengah ini juga melakukan penjualan secara online, melalui media sosial Instagram, Shopee, dan Tik Tok. Menggunakan media sosial sebagai sarana penjualannya membuat asofa.id menjadi bisnis online yang banyak diminati oleh masyarakat.

Media sosial Tik Tok menjadi salah satu media yang digunakan untuk mempromosikan produk Asofa.id untuk lebih mudah menjangkau peminat yang lebih luas. Pada tahun 2021 Asofa mulai aktif melakukan kegiatan promosinya di Tik Tok dengan hadirnya juga Tik Tok Shop sebagai sarana yang mempermudah lagi jalannya bisnis tersebut. Saat ini Tik Tok Asofa.id mencapai 749,8 ribu pengikut. Semakin banyaknya pengikut berarti semakin banyaknya juga masyarakat yang telah mengenal Asofa.id. karena dengan adanya media sosial lebih memudahkan dalam menjangkau toko-toko online yang ada. Asofa.id menjadi salah satu toko online yang memanfaatkan media sosial dengan baik, sehingganya dapat lebih dikenal oleh masyarakat tersebut. Tik Tok Shop hadir membuat penjual dan pembeli lebih mudah dalam menjalankan transaksinya.

Awal mula Asofa.id tentu tidak langsung besar seperti sekarang ini, namun melewati banyak proses yang owner tersebut jalani. Asofa.id menjual outfit dari baju, celana, bahkan gamis atau dress yang

⁴⁰ Profil Asofa.id <https://kerja.kitalulus.com/id/company/asofa-id-tjms>

diproduksinya sendiri. Seperti design dan konveksi jahit, Asofa memiliki pabriknya yang juga berlokasi di Klaten, Jawa Tengah. Dulu owner tersebut melakukan kerjanya sendiri, namun dengan berkembangnya bisnis online ini memberikan banyak lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Live TikTok saat ini juga digunakan oleh Asofa.id dalam melakukan penjualan, lalu tersambung transaksi pada TikTok Shop.

2. Sejarah TikTok

TikTok adalah sebuah aplikasi hiburan yang dapat menghasilkan sebuah video audio dan visual. Banyak masyarakat menggunakan TikTok sebagai sarana untuk mengekspresikan diri. TikTok juga menjadi aplikasi yang banyak membuat trend viral dari dance, berita terkini, bahkan sampai jual beli dapat dilakukan di TikTok. Tidak hanya anak muda yang menggunakan aplikasi tersebut, namun saat ini dari berbagai usia juga sudah mulai menggunakannya sesuai kebutuhan yang ada. Saat ini TikTok tidak sekedar dijadikan hiburan karena juga banyak manfaat untuk memperkenalkan bahkan melakukan bisnis menggunakan aplikasi tersebut.

Awal masuknya TikTok di Indonesia pada tahun 2012 namun saat itu belum banyak masyarakat mengenal ataupun menggunakan aplikasi tersebut. Mulai naiknya aplikasi TikTok adalah tahun 2018 dimana hal tersebut langsung dinobatkan sebagai aplikasi terbaik di Play Store yang dimiliki oleh Google.⁴¹ TikTok adalah salah satu media sosial yang perkembangannya paling cepat di dunia. Memungkinkan penggunaannya untuk membuat video pendek dapat disertai musik, *filter*, dan bahkan fitur kreatif lainnya. Karena saat ini media sosial menjadi salah satu kebutuhan bagi masyarakat di berbagai kalangan, hal itu membuat semakin banyaknya masyarakat memanfaatkan untuk berbagai hal. TikTok memiliki trobosan terbaru bagi konten kreator untuk lebih mudah dalam berkonten mempromosikan sesuatu, yaitu dengan munculnya TikTok Shop dalam fiturnya.

⁴¹ Martini, L. K. B., Dewi, L. K. C., Pengaruh Media Promosi Tik Tok Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen, Seminar Nasional Hasil Penelitian, 2021, h. 40.

TikTok Shop adalah salah satu fitur yang ada didalam aplikasi TikTok. Mulai tahun 2021 TikTok Shop hadir untuk mempermudah transaksi yang terjadi. Promosi video biasanya dapat disambungkan langsung dengan produk yang tertera. Mulai dari memilih produk, bahkan sampai transaksi pembayaran bisa dilakukan dalam satu aplikasi saja. Penjual dan pembeli pun lebih mudah untuk berinteraksi, seperti dalam kolom komentar saat itu juga. Selain dengan video pendek penjual juga dapat melakukan promosi dengan cara siaran langsung (*live streaming*), dengan begitu dapat pula melakukan interaksi dengan pembeli. Promosi produk melalui TikTok Shop telah dilakukan oleh banyak keator, terutama para pemilik brand-brand lokal di Indonesia.

TikTok Shop sempat ditutup pada akhir tahun 2023 karena dianggap merusak pasar offline. Namun pada awal tahun 2024 TikTok Shop hadir kembali dengan kolaborasi bersama salah satu e-commerce yaitu Tokopedia. Sama Dengan Shopee, Tokopedia adalah sebuah pasar online yang sering digunakan. Aplikasi tersebut melirik bagaimana banyaknya minat TikTok Shop dan sangat disayangkan bila harus dihentikan. Maka dari itu berjalannya TikTok Shop saat ini adalah hasil kerjasama yang dilakukan dengan Tokopedia dengan perizinan yang telah disepakati.⁴² Namun hal tersebut tidak mengurangi minat dalam melakukan jual beli.

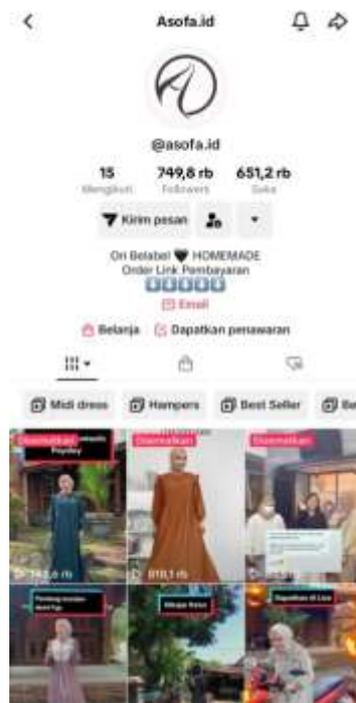
TikTok Shop hadir untuk lebih memudahkan lagi kosumen dalam pembeliannya. Pasar online yang sedang naik pada saat ini membuat masyarakat lebih mudah dalam melakukan jual beli. Pembeli juga menjadi lebih hemat waktu dan tenaga untuk membeli sesuatu. Maka dari itu, hadirnya TikTok Shop membuat penjualan menjadi lebih efektif. Banyak juga promo yang ditawarkan melalui fitur tersebut, siaran langsung yang dilakukan dapat membawa pembeli untuk lebih banyak mendapat promo yang diberikan. Pasar online yang sedang ramai ini juga banyak membuka peluang bagi masyarakat yang akan memulai bisnisnya secara online. Dengan cara yang tepat tentu dapat memudahkan lagi dalam memulai

⁴² <https://money.kompas.com/read/2024/04/03/144338126/transisi-tiktok-shop-rampung-kini-jadi-shop-tokopedia>

bisnis online. Membuat video pendek untuk promosi dapat memulai ketertarikan bagi penonton.

B. Profil Media Sosial Asofa.Id

1. Profil TikTok



Gambar 3.1 Profil TikTok Asofa.id



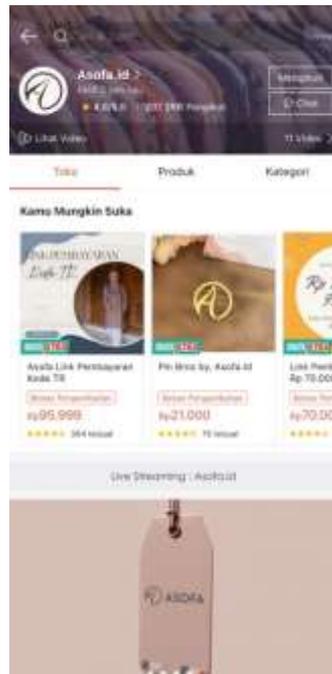
Gambar 3.2 TikTok Shop

2. Profil Instagram Asofa.id



Gambar 3.3 Profil Instagram Asofa.id

3. Profil Shopee Asofa.id



Gambar 3.4 Profil Shopee Asofa.id

C. Contoh Produk Asofa.id

No.	Produk	Keterangan dan Harga
1.		<p>Nama Produk: Fadina Setelan</p> <p>Detail Produk:</p> <ul style="list-style-type: none"> - All size - kerah tegak - Lengan Kancing - Bahan mix katbol - Pinggang celana full karet <p>Harga: 194.700</p>

2.		<p>Nama Produk: Ivana Gamis</p> <p>Detail Produk:</p> <ul style="list-style-type: none"> - All size - Kerah sanghai - Kancing depan - Bawah mayung - Wudhu friendly <p>Harga: 164.800</p>
3.		<p>Nama Produk: Alfira Gamis</p> <p>Detail Produk:</p> <ul style="list-style-type: none"> - All Size - Kerah sanghai - Lengan kancing - Kancing depan - Mix burkat <p>Harga: 164.800</p>
4.		<p>Nama Produk: Raihana Wrinkle</p> <p>Detail Produk:</p> <ul style="list-style-type: none"> - All size - Lengan kancing - Lengan depan - Kerah sanghai - Hidden button <p>Harga: 155.000</p>
5.		<p>Nama Produk: Adeta Setelan</p> <p>Detail Produk:</p> <ul style="list-style-type: none"> - All size - Bahan cutton hokaido mix cutbol - Kerah tegak - Pinggang celana karet - Kantong bagian celana

		Harga: 196.200
--	--	----------------

Berikut adalah contoh produk dari Asofa.id yang memiliki penjualan terbanyak. Produk-produk tersebut adalah produk yang paling dimanati oleh pembeli. Motif yang simple namun terlihat elegan itu adalah bentuk konsep dari Asofai.id. Banyak lagi pilihan yang lebih beragam di profil TikTok Shop toko tersebut.