

BAB II

PROFILE SHOPEE DAN PRAKTIK JUAL-BELI FLASH SALE PADA E-COMMERCE SHOPEE

A. Gambaran Objek Penelitian

1. SHOPEE

Pt.Shopee adalah perusahaan yang bergulir bergerak pada bidang "*web site*" serta aplikasi E-Commerce melalui media online. Shopee ialah electronic commerce yang memberi penawaran yang berupa sejumlah macam-macam produk, seperti : kostum pria dan wanita berupa pakaian baju celana atribut yang ada dalam komponen "pakaian pria dan wanita", barang elektronik, kosmetik, alat alat dapur, bumbu dapur, buah buah an ,kebutuhan olahraga, alat tulis sekolah, dan masih banyak yang lain sebagiannya. Shopee menginginkan dukungan pada tumbuhnya *E-Commerce* yang ada di negara indonesia ini. Launching pada tanggal 2016 dan mempunyai kantor pusat yang terletak di ibu kota yaitu jakarta.

2. Sejarah SHOPEE

Shopee ini tak terlepas pada perkembangan *E-Commerce* di indonesia yang sangat tumbuh dengan amat pesat. Berdirinya Shopee ini dikembangkan serta di kelola oleh Garena group namun sekarang sudah beralih nama menjadi **SEA GROUP**. Akan tetapi, kita lirik dengan *E-Commerce* yang lainnya seperti lazada, toko pedia, buka lapak, JD.id, aku laku, dan lain-lain.

Aplikasi Shopee ini masuk dalam golongan muda dan sedikit sekali pengalamannya. Tetapi dengan promosi-promosi yang sangat gesit *E-Commerce Shopee* ini bisa berdiri sebanding berjajar dengan sejumlah pesaing *E-Commerce* lainnya yang sudah berdiri lebih dulu dari Shopee.¹

Shopee memiliki sejarah di Indonesia mulai pada tahun 2015 tepat pada bulan Desember. Keunggulan dari Shopee yakni bisa meraih tingkat minat masyarakat melalui promosi-promosi yang dikeluarkan dalam waktu singkat. Pengguna e-commerce Shopee tak kalah banyak dengan pengguna *E-Commerce* yang lainnya. *CHRIS FENG* adalah tokoh peranan penting di dalam Shopee. Beliau sebagai pencetus pendiri serta CEO yang menciptakan Shopee serta beliau pula berasal dari lulusan terbaik di salah satu universitas di negara Singapura.

Shopee dapat membuat mudah para masyarakat yang berjualan dan pembelian terkait berintraksinya dengan menggunakan fitur room chat atau live chat. Banyak sekali sarana-sarana jual-beli ini yang menyediakannya mulai barang jenis elektronik, gadget, otomotif, fashion, healthy care dan lain lainnya. Kini lokasi kantor pusat Shopee ada terletak di "wisma 77 tower 2 lantai 11. Jl. Letjen. S. Parman Kavling 77 Slipi, Palmerah Jakarta Barat, 11410."

¹ *Tentang Shopee*, diakses pada 17 Desember 2021, <http://id.careers.shopee.co.id>

3. Logo *SHOPEE*



Bersumber dari : www.shopee.co.id/ diakses 17 desember 2021

4. Misi dan visi *SHOPEE*

Misi : "MENGEMBANGKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN BAGI PARA PENJUAL-PENJUAL DI NEGARA INDONESIA"

visi : "MENJADI MOBILE MARKETPLACE NUMBER 1 DI NEGARA INDONESIA"

5. Berkala usaha

Shopee masuk dalam kategori *E-Commerce* yang sangat banyak sekali di minati para masyarakat indonesia yang aktif dalam berbelanja online. Shopee terkenal dan masuk pada *E-Commerce International*. Tidak hanya di indonesia saja, shopee memiliki store-store di beberapa negara yaitu thailand, vietnam dan singapura.

6. Berkembangnya *SHOPEE*

Berkembangnya marketplace Shopee di indonesia yang awal mulanya mengalami fase naik turun. Kini dapat semakin stabil dan terus menerus melonjak beriringan dengan budaya daring pada masyarakat. Kini masyarakat dapat perlahan

menerima adanya ekstensi good store yang pada akhirnya menjadi Olx, lalu blibli, kemudian buka lapak serta Shopee.

Berkat berkembangnya jaringan promosi-promosi yang dicetuskan oleh Shopee, pada akhir akhir ini Shopee mencetak rekor platform E-commerce terdepan se asia tenggara dan juga taiwan. Launchingnya birthday sale dengan strategi ini menggunakan jurus 12.12 birthday sale yang awalnya hanya untuk akhir tahun saja dalam setahun sekali. Namun permintaan masyarakat bahwa adanya promosi dengan sistem ini membuat angka kenaikan yang melejit pesat.²

Tidak terasa, marketplace shopee ini yang di luncurkan pada 7 pasar asia tenggara dan taiwan di tahun 2015 semakin bertumbuh menjadi sangat besar dan luar biasa jaya.

B. Produk-produk dan pelayanan *SHOPEE*

1. Produk-Produk : didalam shopee semua terfasilitasi dengan menawarkannya berbagai macam-macam kebutuhan perempuan atau laki-laki yang ada seiring trend di indonesia seperti gaya hidupnya. Hal yang membuat tertarik pada shopee ialah terletak pada barang yang di tawarkannya berupa barang-barang yang kini trending hingga barang yang di tawarkan di aplikasi shopee selalu beriringan dengan gaya hidup laki laki dan perempuan yang makin modernnya setiap jaman.

² “shopee careers” di akses pada 17 Desember 2021, <http://shopee.careers.co.id>

2. Pelayanan SHOPEE : pelayanan yang diberikan sangatlah baik kepada penjual ataupun pembeli. Para penjual-penjual ini akan di buat mudah dalam menawarkan produk yang di pasarkan pada customer dengan spesifikasi deskripsi barang yang tertera menjelaskan dengan jelas dari awal pemesanan hingga pengiriman produk yang di jual belikannya. Sebagai contoh, pembeli dapat memantau produk yang ia pesan pada *E-commerce shopee* dengan melihat kurir sudah sampai mana barang ini dibawa oleh kurir. Pembeli juga disediakan oleh *shopee* ruang obrolan antara penjual dan pembeli di store-store yang ada pada *web site Shopee*.

C. Keunggulan dan kelemahan SHOPEE

1. Keunggulan pada Shopee³:

- produk/barang yang dipesan lebih cepat sampai sesuai alamat.
- mempunyai fitur yang lokasi nya dekat agar mempermudah pembeli membeli dari penjual yang store nya dekat dengan lokasi alamat rumah nya.
- yang sangat-sangat di minati sekali oleh sejumlah masyarakat indonesia di Shopee ini adalah promosi dan diskon-diskon pada setiap produk atau di setiap store.
- adanya room chat antara penjual dengan pembeli.

³ “kelebihan dan kekurangan Shopee” , diakses pada 18 Desember 2021, <http://www.pinhome.id>

- memiliki potensi transaksi yang sangat tinggi.
- adanya free ongkir dengan syarat ketentuan yang berlaku pada setiap promo free ongkir.
- banyak sekali persediaan produk yang sangat banyak amat jenisnya. Sehingga penjual dapat bebas berjualan apa saja di store yang ada di shopee. Dalam hal ini bisa membuat penjual mendapatkan keuntungan

2. Kekurangan Shopee :

- hampir banyak store-store yang ada di Shopee yang membalas chat atau respon lumayan lama.
- ada beberapa store yang susah di akses di jam jam tertentu.
- banyak sekali menemukan penjual yang tak jujur sehingga membuat para konsumen kapok dan tak ingin berbelanja di store yang ada di aplikasi Shopee.
- banyak sekali tampilan produk yang kadang tak sesuai dengan realita barang yang sudah sampai di tangan pembeli.

D. Sistemastika pemasaran *SHOPEE*

Strategi pemasaran Shopee⁴ :

- menerapkan strategi dengan memasarkan barang yang sedang tranding. Menggunakan hal-hal yang sedang viral tranding dengan memasarkan produk apa saja yang

⁴ “strategi pemasaran Shopee” , diakses pada 18 desember 2021, <http://yoursay.suara.com>

sedang booming di Indonesia ini. Karena dengan ini masyarakat dapat selalu ingat platform mana yang selalu ada dan dapat dicari ketika ada barang yang sedang booming trendy. Ini merupakan strategi guna mensukseskan pemasaran produk yang ada di Shopee.

- memberikan kepada pelanggan berupa promosi-promosi. Yang yang sangat disukai para konsumen adalah gratis ongkos kirim atau free ongkir serta cashback di setiap pembelian barang. Sampai saat ini masih menggunakan sistem tersebut walau mungkin dirasakan oleh masyarakat kini nominal kurang besar akan tetapi masih jadi budaya tarik minat bagi konsumen.
- memberikan harga yang relatif murah. Dengan menggunakan kampanye berupa "bergaransi harga termurah uang akan kembali 2x lipat". Ini yang memikat para pembeli untuk tak memutuskan lama agar cepat membeli dan melakukan transaksi di Shopee.
- memikat daya tarik dengan menggunakan brand ambassador. Salah satu yang pernah dipakai oleh Shopee brand ambassador yaitu Christian Ronaldo. Tak hanya itu pula, ada Black Pink dan BTS. Dengan menggunakan brand ambassador yang terkenal ini dapat membuat pengaruh daya tarik yang cukup tinggi dari pembeli pada store di Shopee maupun pada aplikasi e-commerce Shopee.

ini. Sehingga dapat membuat orang percaya akan e-commerce shopee ini.

- event HARBOLNAS. Kegiatan "hari belanja online nasional" dengan memberikan heboh nya promo-promo berupa Flash Sale, Cash back

E. Praktek jual-beli Flash Sale pada E-Commerce Shopee

Di dalam E-Commerce Shopee terdapat berbagai macam strategi promosi, salah satunya Flash Sale. Dalam jual beli Flash Sale ini, harus melewati beberapa tahapan-tahapan⁵ yang di lakukan yaitu :

1. Sebagai customer atau pembeli, sangat amat penting mengetahui kapan waktu-waktu diberlakukannya Flash Sale. Seperti mengetahui : tanggal, waktu jam berlangsung Flash Sale hingga selesai sampai pada jam berapa berakhirnya Flash Sale Shopee ini.
2. Wajib pastikan mempunyai aplikasi Shopee pada gadget yang digunakan untuk melakukan jual beli Flash Sale Shopee. Aplikasi ini dapat di unduh atau di download melalui Playstore atau AppStore kemudia login menggunakan akun kita sebelum mulainya pelaksanaan Flash Sale.
3. Penjual-Pembeli wajib paham dalam tata aturan-aturan yang berlaku dan syarat-syarat yang sudah di tentukan

⁵ “ peraturan komunitas shopee”, shopee, diakses pada 17 Desember 2021, <http://shopee.co.id?communityRules/>

pada kegiatan Flash Sale. Ini diutamakan pada metode pembayaran saat melakukan transaksi jual beli Flash Sale, karena semakin cepat melakukan pembayaran akan semakin cepat pula di proses dan kita dapat memiliki barang yang kita inginkan saat Flash sale berlangsung.

4. Pembeli harus memilih sasaran barang yang dapat cepat untuk didapatkan oleh pembeli, mengingat banyak sekali pembeli yang berburu dalam mencari barang yang di butuhkan ketika adanya promo Flash Sale shopee dengan stok barang pun yang terbatas.
5. Agar mempermudah para pembeli, disarankan menggunakan metode berbayar atau transaksi yang instan seperti menggunakan M-banking dan Shopeepay.

Dengan ini, cepat dan tepat pada proses membeli teruntuk customer(*pembeli*) ini yang menjadikan sebuah perbedaan yang terlihat sekali didalam Flash Sale. Melalui prosedur jual-beli biasanya dapat memberi gambaran untuk para pembeli pada saat Flash Sale agar bisa memiliki barang yang di minati sebelum waktu berlangsungnya flash sale. Bukan hanya ini saja, proses transaksi juga menjadi pertimbangan apakah barang yang kita pesan akan kita dapatkan atau tidak. Dikarenakan store pada E-Commerce Shopee akan memproses barang apabila pembeli sudah menyelesaikan proses pembayaran.