

ABSTRAK

Media sosial menjadi wadah bagi pemilik *onlineshop* dalam memasarkan produknya. Instagram sebagai bagian dari media sosial, menjadi aplikasi yang banyak dipakai untuk berjualan, dengan cara menyebarkan foto produk yang dijual, sebagai daya tarik untuk konsumen. Promosi produk melalui iklan dalam instagram, menjadi kegiatan yang wajib dilakukan bagi para pemilik *onlineshop*. Iklan dengan menggunakan *Shoutout For Shoutout* menjadi aktivitas iklan yang paling diminati, karena caranya mudah dan efektif yaitu melalui barter iklan antar sesama *onlineshop*. Tingginya aktivitas iklan melalui *Shoutout For Shoutout* sangat menarik untuk diteliti, tentang bagaimana pemilik *onlineshop* @Ocitaclotthing, @Sepasangsepatuku, dan @Lucuci dalam melakukan kegiatan barter iklan.

Tujuan penelitian ini, untuk mengetahui bagaimana proses awal kegiatan dari *Shoutout For Shoutout*, rancangan kegiatan, aktivitas iklan, serta evaluasi dari kegiatan *Shoutout For Shoutout* bagi *onlinehop* @Ocitaclotthing, @Sepasangsepatuku, dan @Lucuci member dari grup *SFSLicious*. Hal ini dilakukan untuk memberikan informasi mengenai langkah-langkah dalam proses pelaksanaan iklan. Metode dalam penelitian ini, yaitu menggunakan kualitatif melalui pendekatan studi kasus, dengan mengungkap fenomena yang terjadi dalam kegiatan *Shoutout For Shoutout*, sesuai dengan fakta dalam aktivitas iklan di jejaring sosial instagram khususnya dalam grup *SFSLicious*.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, pemilik *onlineshop* @Ocitaclotthing, @Sepasangsepatuku, dan @Lucuci berpendapat bahwa, *instagram* berperan penting dalam proses jual beli produk. Kegiatan *Shoutout For Shoutout* merupakan suatu bentuk iklan yang efektif bagi mereka, karena tidak ada biaya yang dikeluarkan untuk beriklan, hanya melalui kegiatan barter sebagai bayarannya. Pelaksanaan iklan tidak mengikat bagi para pemilik *onlineshop*, mereka dapat melakukannya, jika memiliki waktu luang untuk beriklan. Waktu kegiatan iklan dilakukan secara fleksibel, tidak ada jadwal rutin yang mengharuskan beriklan secara kontinyu. Terdapat beberapa hambatan dalam pelaksanaannya, baik secara teknis atau personal, namun mereka dapat menyelesaikannya dengan baik. Dengan konten yang menarik, fleksibel, dan gratis menjadi alasan yang kuat bagi para pemilik *onlineshop* untuk tetap beriklan dengan cara tersebut.

Kata Kunci : Kegiatan Iklan *Shoutout For Shoutout*, *Onlineshop*, Jejaring Sosial *Instagram*

ABSCTRACT

Social media becoming a vessel for an online shop owner in the course of selling their product, Instagram which taking part in social media, becoming an application that being used by online shop owner to trade, or sell their product, by spreading the picture of their product, as an allure to their consumer, the promotion through instagram, becoming an obligation for the online shop owner. An advertisement which using shoutout for shoutout becoming an enthused activity. Because the simplicity to trade one advert to another with another online shop user, because the height of the advert through shoutout for shoutout becoming irresistible for being a subject to be inspected, about how an online shop owner such as @ocitacloting, @sepasangsepatuku and @lucuci in conducting a trade to their advertisement.

The purpose of this study, is to understand the process of shoutout to shoutout from the begining, the design for the acticity, the activity of the advertisement, And evaluation of the activities For Shoutout to Shoutout for onlinehop @ocitacloting, @sepasangsepatuku and @lucuci is the member of the SFSLicious. This thing is done to provide information about the steps in the process of the advertisement. The metods that being used in this study is qualitative research through case study approach, that reveals the phenomenon that occurs in the shoutout for shoutout activities, according to the fact inside the advertisement activity in the instagram's society, especcially in the SFSLicious group.

According to the research that has been done, the online shop owner and the SFSLicious member told that instagram play an important role in the business. Especially in the selling and buying process. The shoutout to shoutout activity is an effective form of advertisement to them, because there's no expenses to their advert, it only cost another advert to post. The implementation is not become something that burden them, they can do their advertisement whenever they want to, they not put the advert posting on schedule, in other word, it is flexibel. There is some issue in the implementation, wheter it is technical or personal. But they can cope it well. With an attractive, free, and flexibel content become a stong reason for the online shop owner to do their advertisement in this social media

Key Words: Shoutout for Shoutout advertising activity, Onlineshop, Instagram social network