

BAB III

GAMBARAN UMUM AKUN INSTAGRAM MAYOUTFIT DAN MEKANISME PEMBERIAN *VOUCHER* HADIAH

A. Profil Akun Instagram Mayoutfit

1. Sejarah dan Profil Mayoutfit

Mayoutfit merupakan salah satu toko *fashion* yang ada di Bandung menjual beraneka busana bagi kaum wanita, yaitu baju, celana, tas, hijab. Yang terkenal yaitu *fashion* dengan menjual beberapa kebutuhan wanita dengan harga murah. Yang menjadikan Mayoutfit semakin terkenal di Bandung. Kebanyak tipe warna pakaian di Mayoutfit adalah *nude*, *monochrome*, dan pastel. Sehingga saat ini bisa membangun butik sendiri diberbagai kota-kota besar yaitu Bandung, Yogyakarta, Bekasi, Depok, Cianjur, Tangerang, Tebet, dan Sukabumi.

- Memulai usahanya dengan membuka *online shop* hingga sekarang sudah mempunyai butik sendiri dan mereka menjual berbagai macam pakaian yang sebagian besar adalah buatan sendiri hanya sekitar 20% yang mereka mengambil dari *suplier* lainnya.

Sejarah terbentuknya Mayoutfit berawal pada tahun 2013 yang dibentuk oleh 3 orang mahasiswa yang dipertemukan di perkuliahan yaitu Aldi Yudi, Sinthya Audi Poetri, Intan Fazria. Dengan alasan memulai bisnis ini yaitu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sebagai seorang mahasiswa yang jauh dari keluarga dan harus kost dengan kebutuhan yang begitu banyak, karna dirasa tidak mungkin jika sudah kuliah masih

meminta uang kepada orang tua dan kondisi orang tua yang memang bukan termasuk orang yang berada,⁶⁷ maka ketiga mahasiswa ini mengawali bisnis *online*, belum punya modal besar ketika itu. Hanya berbekal uang seadanya untuk membeli baju pesanan pelanggannya, dengan sistem PO (*pre order* atau pesan lebih dulu). Foto sendiri baju-baju yang akan dijual, lalu dipromosikan di Instagram. Ternyata mempromosikan di Instagram banyak yang pesan. Uang modal dapat dari keuntungan pertama, lalu diputar lagi untuk membeli barang, begitu seterusnya. Cara tersebut Mayoutfit geluti sekitar satu tahun. Tahun berikutnya pada 2014 setelah modal mencukupi untuk mengelola bisnisnya lebih serius, salah satunya dengan memproduksi sendiri barang-barang yang dijual Mayoutfit. Meskipun belum mempunyai konveksi sendiri, Mayoutfit menyebar produksi kepada sejumlah tukang jahit di sekitaran daerah Bandung, hingga terdapat 150 penjahit di kota Bandung.

Untuk saat ini dalam hal *me-manage* keuangan yang harus benar-benar di *control*. Laba dari awal berdirinya Mayoutfit para *owner* sepakat untuk tidak membagikan hasil laba yang diperoleh. Laba selalu diputar ke barang sampai barang atau *asset* mencapai maksimal. Laba yang disimpan dialihkan untuk pembukaan *store*. Owner hanya mengambil laba untuk kebutuhan pokok sehari-hari saja, sehingga dari dana yang disimpan selama beberapa tahun bisa membuka *store* yang baru lagi⁶⁸.

⁶⁷ Yoga saputra, “kisah Intan Fazria membangun Mayoutfit sejak berkuliah” <https://indiemarket.news/kisah-intan-fazria-membangun-mayoutfit-sejak-berkuliah/> (26 Agustus 2019)

⁶⁸ Wawancara Melalui Direct Message Instagram Dengan Aldi Yudi, Owner Mayoutfit (Bandung, 6 juni 2020, 19.05 WIB).

2. Logo Perusahaan



Gambar 3.1

Sumber: www.mayoutfit.co.id

Logo yang berwarna merah muda karena warna yang biasanya disukai oleh kebanyakan remaja putri, dan pastinya logo dibuat semenarik mungkin agar konsumen tertarik untuk berbelanja.⁶⁹

3. Visi dan Misi Mayoutfit

Visi dan misi adalah acuan yang digunakan untuk pengembangan perusahaan dalam jangka panjang, dan upaya memperoleh masa depan yang lebih baik. Visi merupakan cita-cita yang ingin dicapai oleh perusahaan yang harus dijadikan pendorong untuk maju dalam waktu yang terbatas. Misi adalah tugas yang diemban oleh perusahaan yang harus dipegang dan diletakan sebagai nilai-nilai dasar dalam melaksanakan kegitatan perusahaan⁷⁰. Adapun visi dan misi Mayoutfit adalah sebagai berikut:

- a. Visi: menjadi perusahaan yang terpercaya dan memiliki kredibilitas dari masa ke masa agar menjadi salah satu bagian dari trend mode fashion dunia.

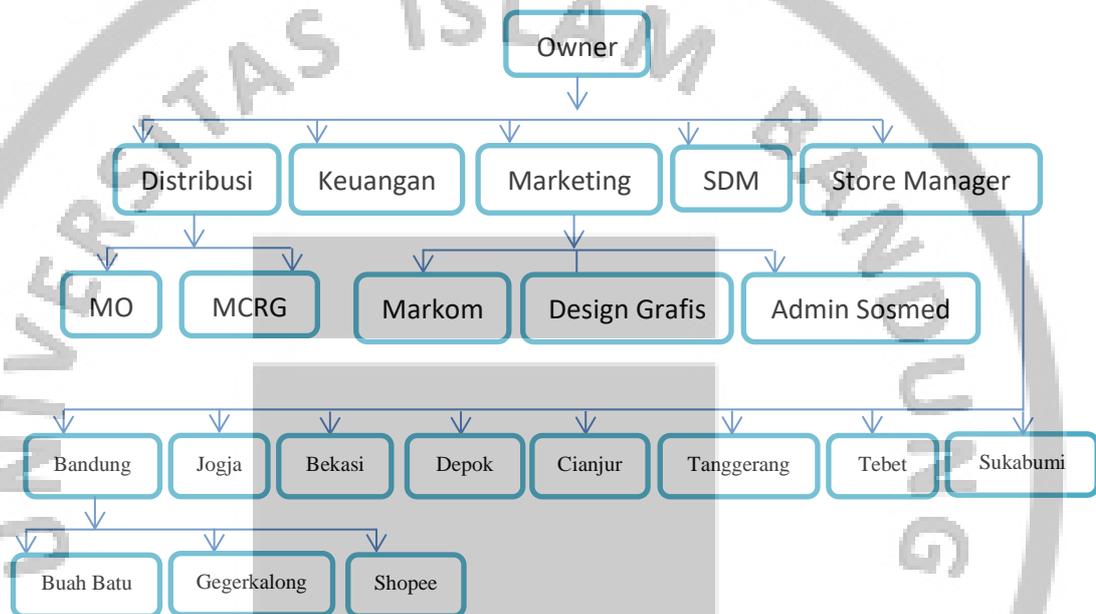
⁶⁹ Wawancara Dengan Aldi Yudi Sebagai Owner Mayoutfit. (Bandung, 6 juni 2020)

⁷⁰ Salamadian, "visi dan misi, pengertian, contoh dan perbedaan visi dan misi" <https://salamadian.com/pengertian-contoh-perbedaan-visi-dan-misi/> (30 Agustus 2017)

b. Misi:

- 1) Menciptakan model yang kreatif dan inovatif agar tetap dapat bersaing dengan industri *fashion* lainnya.
- 2) Meningkatkan kualitas produk agar tetap menjadi nomor satu.⁷¹

4. Struktur Organisasi Mayoufit



Gambar 3.2

Sumber: Pernyataan Owner

Berikut ini sedikit penjelasan dari gambar struktur di atas:

- a. *Owner* Mayoufit. Ada 3 orang. Terdiri dari Aldy, Shintya dan intan. Mereka bekerja mencari bahan dan penjahit yang akan memproduksi produk Mayoufit.

⁷¹ *Ibid*

- b. Distribusi, bertugas untuk menerima barang mengecek quantity barang yang datang, mengatur pembagian stock untuk dikirim ke berbagai store Mayoutfit dan menginput data stock barang ke sistem yang akan dikirim.
- c. Keuangan bertugas untuk menerima hasil pendapatan dan menghitung kembali laporan sistem dan uang rill. Mengecek semua nota pengeluaran atau pembelian serta membuat laporan pajak dan pembukuan. Dari hasil akhir lalu mengevaluasi kekurangan dan mengatur pengeluaran untuk bulan selanjutnya.
- d. Marketing bertugas untuk meningkatkan *viewers* dan *followers*, memilih selebgram untuk diajak bekerjasama, menentukan *endorse* untuk selebgram dan menganalisa hasil dari *endorse*, mengatur *feeds* media se-menarik mungkin, membuat konten, membuat agenda *sale* di hari-hari tertentu, dan *follow up* dari hasil kegiatan promosi dan melaporkan kepada penanggung jawab.
- e. SDM (sumber daya manusia) bertugas untuk, merekrut calon karyawan, *interview* calon karyawan, menentukan kelulusan calon karyawan, mengecek *finger print* untuk menilai *point* kedisiplinan, mengatur jadwal karyawan, menilai atas kinerja dan target yang diberikan, memberikan hasil kerja karyawan kepada *owner*.
- f. *Store manager* bertugas untuk memberikan arahan untuk karyawan, memberikan service maksimal untuk *customer*, bekerja sebagai *leader* di salah satu *store*, memberikan keputusan atas kejadian yang terjadi di *store*, *review* produk, melayani *keep*

barang via line atau whatsapp, menaikan produk di media sosial, menerima dan menghitung keuangan, dan mengevaluasi hasil kerja dan pendapatan *store*.⁷²

B. Mekanisme *Voucher* Hadiah Pada Akun Instagram Mayoutfit

1. Tujuan dan Maksud Pelaksanaan *Voucher* Hadiah Pada Akun Instagram Mayoutfit

Tujuan dan maksud diadakannya *voucher* hadiah yaitu sesuai dengan pernyataan kepada peserta yang mengikuti *voucher* hadiah adalah dalam rangka mempromosikan atau memperkenalkan produk dari brand partner bisnis Mayoutfit dan mengangkat brand itu untuk bisa berkembang.

Tidak hanya itu ketika *voucher* hadiah dilaksanakan ada peningkatan jumlah *followers* pada bulan januari, dan produk yang dijadikan sebagai salah satu syarat pembelian *voucher* hadiah, lebih banyak diminati dan penjualan saat itu meningkat.

Penambahan jumlah *followers* memang bukan sebuah laba materil yang bisa meningkatkan saldo keuntungan perusahaan secara langsung. Namun pada zaman serba digital ini. Pengunjung situs merupakan sebuah aset penting yang bisa dikonvensikan menjadi keuntungan yang lebih besar dibandingkan modal yang telah dikeluarkan.⁷³

2. Pelaksanaan *Voucher* Hadiah

a. Sistematika Pelaksanaan *Voucher* Hadiah

Pelaksanaan pemberian *voucher* hadiah ini dilakukan oleh pemilik akun instagram Mayoutfit yang berkolaborasi dengan akun instagram

⁷² *Ibid*

⁷³ Aldi Yudi, *Wawancara Melalui Direct Message Instagram Dengan Aldi Yudi, Owner Mayoutfit* (Bandung, 11 juni 2020 , 18.56 WIB).

Boutonne.co melalui instagram *story*nya, yang kemudian di simpan di sorotan beranda akun instagram Mayoutfit dan Boutonne.co. *Voucher* hadiah ini dilaksanakan pada bulan januari 2020 dan diumumkan 1 bulan setelah pemberian *voucher* hadiah ini dimulai yang diumumkan di live instagram Mayoutfit dan Boutonne.co yang kemudian disimpnanya juga di beranda akun instagram Mayoutfit dan Boutonne.co.⁷⁴

b. Tata Cara Mengikuti *Voucher* Hadiah

Bagi siapapun yang mengikuti *voucher* hadiah ini wajib mengikuti akun instagram Mayoutfit dan Boutonne.co, like postingan-postingan terbaru Mayoutfit dan Boutonne.co, share konten pengumuman ini di instagram story peserta yang mengikuti serta menandai akun instagram Mayoutfit dan Boutonne.co, wajib order produk Boutonne.co di shopee, karna hadiah yang didapatkan akan dilihat dari pembelian produk di akun shopee Boutonne.co.⁷⁵



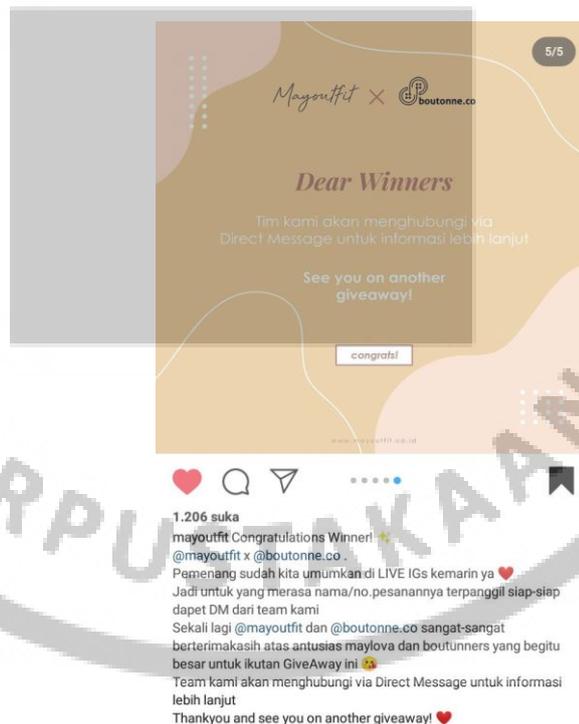
⁷⁴ Aldi Yudi, Wawancara Melalui Direct Message Instagram Dengan Aldi Yudi, Owner Mayoutfit.

⁷⁵ <https://www.instagram.com/mayoutfit/>, diakses pada tanggal 12 januari 2020

Gambar 3.3

c. Tata Cara Penentuan Pemenang

Penentuan pemenang dilakukan oleh pemilik akun sendiri yaitu admin sekaligus *owner* secara pribadi yang dilakukan secara di undi dari nomer order di akun shopee Boutonne.co. penentuan pemenang akan di umumkan melalui live instagram akun instagram Boutonne.co dan Mayoufit, semakin banyak order di akun shopee Boutonne.co maka semakin banyak kesempatan untuk mendapatkan hadiah. Dalam hal ini, kriteria yang dilihat untuk mencari seorang pemenang yaitu sebagaimana yang disyaratkan di awal pelaksanaan *voucher* hadiah yaitu membeli produk Boutonne.co di akun shopee.⁷⁶



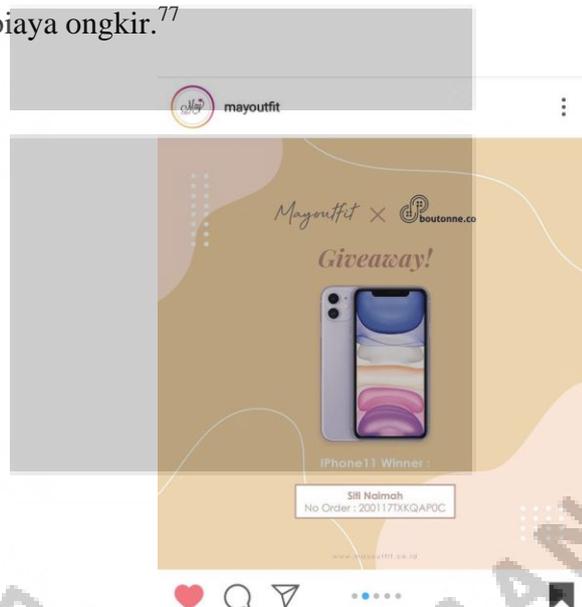
Gambar 3.4

⁷⁶ <https://www.instagram.com/mayoufit/>, diakses pada tanggal 15 Februari 2020

d. Praktik Pemberian Hadiah

Praktik pemberian hadiah dalam akun instagram Mayouffit yaitu dengan cara:

- 1) Peserta yang dinyatakan menang akan di umumkan di umumkan di live instagram Mayouffit dan Boutonne, setelah pemenang di undi lalu pemilik akun akan mengirim pesan melalui *direct message*.
- 2) Batas konfirmasi maksimal 1X24 jam jika melebihi waktu yang ditentukan pemenang dinyatakan gugur, dan tidak dipungut biaya ongkir.⁷⁷



⁷⁷ <https://www.instagram.com/mayouffit/> diakses pada tanggal 15 Februari 2020



Gambar 3.5

Gambar diatas adalah nama-nama pemenang *voucher* hadiah yang diselenggarakan oleh Mayoutfit. Namun tidak sedikit juga yang tidak memenangkan hadiah tersebut. Adapun beberapa contoh kasus dimana ada peserta yang tidak memenangkan hadiah tersebut, seperti:

- a) Peserta yang mengikuti undian berhadiah ini, mengikuti dengan sengaja mengeluarkan biaya untuk membeli produk agar dapat

mengikuti dalam undian berhadiah ini, tanpa terpikir apakah produk yang dibeli suatu kebutuhan atau tidak⁷⁸

- b) Peserta yang mengikuti *voucher* hadiah dengan nama Vivi winanda dia membeli produk di akun shopee dua pcs baju, berharap akan mendapatkan hadiah tersebut, karena untuk mendapatkan hadiah tersebut disyaratkan membeli produk Boutonne.co di akun shopee nya, karena ketika membeli produk lebih dari satu maka dia berfikir akan semakin banyak peluang kesempatan dia untuk mendapatkan hadiah tersebut⁷⁹



⁷⁸ Wawancara Dengan Siti Mahmudah Yang Mengikuti Kupon Undian Berhadiah, Di Bandung, 10 maret 2020.

⁷⁹ vivi winanda, *Wawancara Dengan Vivi Winanda Yang Mengikuti Kupon Berhadiah* (Bandung, 6 juni 2020).