

## Pemanfaatan Instagram dalam Pemasaran Pasar Global

**Mohammad Fabilla Arvisha\*, Endri Listiani**

Prodi Manajemen Komunikasi, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung, Indonesia.

\*mohammad.fabilla@yahoo.com, endri@unisba.ac.id

**Abstract.** This research is entitled Utilization of Instagram in Global Market Marketing (A Case Study of Using Instagram Feeds as a Promotion of Riders and Rules helmet products) Where Riders and Rules conducts promotional events using Instagram feeds because the Instagram market segment has a lot of users. This task is carried out by the Rides and Rules digital marketing team. The purpose of this study is to find out the application of Instagram feeds applied by Riders And Rules to reach the global market, To find out the use of Riders and Rules in utilizing promotional tools in the global market, To find out the reasons for choosing Instagram feeds for product sales from Riders and Rules. This research was conducted in the city of Bandung. In this study using a qualitative case study method with data collection observations, interviews. Key informants in this study were 4 Riders and Rules employees who knew about the promotion program for using Instagram feeds. And 1 Riders and Rules follower who always follows Riders and Rules social media. The researcher chose the Riders and Rules Instagram feed promotion activity to be the subject of research because he wanted to know more about the purpose and design of Riders and Rules by creating a promotional event in the use of Instagram feeds about how Riders and Rules parties with promotional strategies in using social media insatgram. The subject of this research is the promotion of Riders and Rules in promotion using Instagram social media through feeds.

**Keywords**— *Promotion, Instagram, Global Market.*

**Abstrak.** Penelitian ini berjudul Pemanfaatan Instagram Dalam Pemasaran Pasar Global (Studi Kasus Penggunaan Feed Instagram sebagai Promosi produk helm Riders and Rules) Dimana Riders and Rules melakukan ajang promosi dalam menggunakan feed instgram adalah karna segment pasar instgram sangat lah banyak pengguna nya. Tugas ini di lakukan oleh team digital marketing Rides and Rules. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui penerapan feed instgram yang di terapkan oleh Riders And Rules bisa mencapai pasar global ,Untuk mengetahui pemanfaatan Riders and Rules dalam memanfaatkan sarana promosi di pasar global, Untuk mengetahui alasan pemilihan feed instagram untuk penjualan produk dari Riders and Rules. Penelitian ini dilakukan di kota Bandung. Dalam penelitian ini menggunakan metode study kasus kualitatif dengan pengambilan data observasi, wawancara. Key informan dalam penelitian ini adalah dari 4 orang karyawan Riders and Rules yang mengetahui tentang program promosi penggunaan feed instgaram. Dan 1 orang followers Riders and Rules yang selalu mengikuti social media Riders and Rules. Peneliti memlih kegiatan promosi feeds Instagram Riders and Rules untuk menjadi subjek penelitian karna ingin mengatahui lebih jauh tujuan dan rancangan Riders and Rules dengan membuat ajang promosi dalam penggunaan feeds instgram tentang bagaimana pihak Riders and Rules dengan strategi promosi dalam menggunakan media soasial insatgram . Subjek penelitian ini adalah kegiatan prososiasi Riders and Rules dalam promosi menggunakan media social Instagram melalui feeds

**Keywords:** *Promosi, Instgram, Pasar Global*

## A. Pendahuluan

Di era digital ini sosial media berperan penting dalam alat komunikasi dimana pengguna bisa dapat berbagi informasi, termasuk dalam dunia perdagangan. Pada era ini banyak persaingan dalam dunia sosial media salah satu contohnya seperti Instagram. Instagram adalah sosial media yang dipakai oleh semua kalangan dari kalangan anak-anak sampai dewasa. Hal ini menjadikan sebuah perusahaan berlomba-lomba dalam persaingan perdagangan di Instagram salah satunya Rider and Rules.

Riders and Rules adalah sebuah perusahaan helm yang memasarkan produknya di Instagram. Instagram bagi Riders And Rules adalah sebuah alat promosi dalam kegunaan dalam pemasarannya. Keunikan Instagram Riders And Rules yaitu adalah feed Instagram. Feed dalam Instagram sangat penting untuk dilihat oleh para pengguna Instagram karena dalam feed Instagram pengguna lain bisa melihat profil Instagram itu tersendiri.

Rider and Rules memanfaatkan situasi dalam feed Instagram untuk proses pemasaran. Hal ini menunjukkan Riders And Rules melakukan terobosan baru di dalam Instagram untuk mempergunakan feed untuk promosi dalam jual belinya tersebut.

Dengan adanya feed artis-artis dalam Instagram Riders and Rules membuat Instagram Riders and Rules dilihat oleh kalangan konsumen luar dan dalam negeri. Hal ini mengakibatkan Riders and Rules dilihat oleh pasar global sehingga pasar global tertarik untuk melakukan pembelian produk Riders and Rules.

Dengan adanya perkembangan jaman, kebutuhan menjadi suatu keinginan mengkonsumsi suatu produk dengan ciri khas tertentu. Munculnya keinginan akan menciptakan permintaan spesifik terhadap suatu produk. Seseorang dalam menentukan keputusan-keputusan pembelian akan mempertimbangkan nilai dan kepuasan yang akan didapat dari mengkonsumsi suatu produk. Apabila konsumen yakin akan nilai dan kepuasan yang akan didapat, maka konsumen akan melakukan pertukaran dan transaksi jual beli barang dan jasa.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam persaingan usaha yang semakin ketat dan untuk mengembangkan usahanya. Dengan banyaknya pelaku bisnis, membuat pelaku usaha wajib menerapkan strategi pemasaran yang inovatif agar dapat bersaing dan mampu melangsungkan bisnisnya dengan mempertahankan konsumen sehingga konsumen tetap loyal terhadap produk yang ditawarkan. Dengan meningkatnya kuantitas produk dan pelaku bisnis di pasar, maka tingkat persaingan semakin meningkat tajam dari tahun ke tahun.

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan. Hal ini juga didukung oleh Swastha (2018) "strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan berporasi untuk mencapai tujuan". Sehingga untuk menjalankan usaha kecil khususnya diperlukan adanya pengembangan melalui strategi pemasarannya.

Seiring berjalannya waktu permintaan akan segala yang menyangkut fashion terus meningkat. Tidak hanya pakaian, namun fashion dalam berkendara motor pun ternyata memiliki permintaan sendiri dari para pengguna motor itu sendiri. Salah satunya adalah produk helm. Dikatakan ini helm tidak hanya digunakan sebagai pelindung kepala pengendara motor pada saat di jalan, melainkan sebagai fashion dikalangan para pengendara motor. Produsen helm juga pada saat ini banyak mengeluarkan bentuk-bentuk helm yang semakin lama semakin banyak variasinya agar pengguna dan calon konsumen tidak bosan dengan bentuk helm yang seakan tidak menarik.

Hal inilah yang menyebabkan banyaknya perusahaan helm baru yang ikut bermunculan. Salah satunya adalah brand lokal yaitu Riders and Rules yang memproduksi helm-helm berbentuk unik dan tidak biasa dipasaran. Keunikan dari brand Riders and Rules sendiri adalah mereka memproduksi produknya dengan cara manual tidak seperti produsen helm pada umumnya dan dipamerkan di feed Instagram. Selain itu produk yang mereka pasarkan juga memiliki harga yang terbilang mahal untuk sekelas produk lokal yang harga jualnya hampir setara dengan produk brand luar negeri. Hal ini memicu persaingan antara brand lokal dengan brand luar negeri seperti merk helm Simpson, Bell, dan Arai.

Pada gambar tersebut tertera harga salah satu helm berbahan carbon yang dijual Riders and Rules dengan harga yang terbilang cukup mahal. Tetapi dengan harga yang ditawarkan produk yang dimiliki Riders and Rules tetap memiliki permintaan pasar yang tinggi. Seperti yang diutarakan oleh Calvin Hadi selaku owner dan founder dari brand Riders and Rules ini yaitu “ Gue berani jual produk gue mahal karena Riders and Rules sendiri punya kualitas yang gue yakin jauh lebih bagus dari merk lokal lain dan gue juga berani memahalkan barang karna untuk mengiklankannya saja gue pake public figure “. Hal ini yang membuktikan seiring berjalannya waktu brand helm lokal dapat bersaing dengan brand helm luar ternama lainnya. Berbeda dari kompetitor lainnya, harga helm yang di tawarkan dengan barang yang serupa tetapi harga lebih murah di banding dengan Rides and Rules.

Riders and Rules sebagai sebuah brand lokal yang berbasis di Bandung, Jawa Barat merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang fashion untuk para pengendara motor. Tidak dapat dipungkiri Riders and Rules terus berkembang pesat sejak tahun pertamanya didirikan pada tahun 2014 silam. Pada awalnya brand ini hanya membuat sebuah produk helm dengan quantity sedikit saja karena semula hanya percobaan penjualan dalam sebuah acara motor yang bernama BBQ RIDE. Seiring berjalannya waktu dengan semua strategi yang dilakukan brand Riders and Rules hingga saat ini sudah dibeli dan digunakan sampai keluar negeri.

Riders and Rules terus memperbaiki dan mengembangkan strategi penjualannya dengan cara yang bermacam-macam, dengan kedekatan owner dengan para artis-artis ternama di Indonesia yang juga berkecimpung didalam dunia otomotif sang owner dari Riders and Rules memanfaatkan hubungan baiknya dengan cara menawarkan produk-produknya. Riders and Rules dapat mencapai dititik produk-produknya sampai dipakai hingga luar negeri karena banyak orang ternama di Indonesia sendiri memakai produknya. Seperti Tora Sudiro, Tara Budiman, Omesh, Fery Maryadi, Ridwal Kamil dan lainnya.

Dipakainya produk-produk yang dirilis oleh Riders and Rules oleh para public figure di Indonesia ternyata sangat membuahkan hasil yang begitu besar bagi brand Riders and Rules ini sendiri. Tidak berhenti disini, selain membuahkan hasil besar bagi perusahaannya sendiri, hal ini juga berpengaruh positif bagi aktifitas import yang juga menguntungkan negara. Penjualan produk Riders and Rules hingga saat ini terus berjalan lancar didalam dan diluar negeri. Negara-negara yang juga ikut melakukan pembelian dan menggunakan produk Riders and Rules yaitu, Thailand, Malaysia, Singapore, Filiphine, Jepang. Tidak berhenti dinegara-negara tersebut, produknya juga berhasil menarik perhatian dan berhasil menarik konsumen yang berasal dari negara besar seperti Amerika Serikat untuk melakukan pembelian.

Dengan proses panjang yang sudah dilalui oleh Riders and Rules ini semakin lama semakin menunjukkan bahwa brand lokal asal Indonesia sedang menuju ke titik dapat menyaingi brand luar negeri yang terkenal. Kemajuan ini dapat dilihat dengan penjualan yang terus meningkat dan terhitung tinggi di Indonesia sendiri walaupun harga jual produk-produk Riders and Rules terbilang bernilai jual tinggi bila dibandingkan dengan produsen maupun perusahaan yang bergerak di bidang helm lokal lainnya.

Hal ini strategi yang di tawarkan oleh didalam proses penjualan produk Riders and Rules yang mengandalkan branding harga jual yang relatif mahal sehingga para calon konsumen merasa bahwa produk dari Riders and Rules memiliki nilai lebih pada saat dipakai. Diluar dari kualitas, Riders and Rules menawarkan produk yang fashionable bagi pengendara motor. Suatu merek mampu memenuhi harapan konsumen atau bahkan melebihi harapan konsumen dan memberikan jaminan kualitas pada setiap kesempatan penggunaannya, serta merek tersebut diproduksi oleh perusahaan yang memiliki reputasi, maka konsumen akan semakin yakin dengan pilihannya dan konsumen akan memiliki kepercayaan pada merek, menyukai merek, serta menganggap merek tersebut sebagai bagian dari dirinya seperti para konsumen Rides and Rules walapun harga mahal tapi memiliki kepuasan bagi para konsumen itu sendiri. Seperti menurut Morgan & Hunt 2009) berkitip, kepercayaan merek (brand trust) akan menentukan kesetiaan konsumen terhadap merek dan kepercayaan akan berpotensi menciptakan hubungan-hubungan yang bernilai tinggi.

Dari penjelasan singkat diatas tergambar bahwa Rides and Rules adalah sebuah

perusahaan yang menarik untuk diteliti. Pemanfaatan sosial media feed Instagram yang bisa menimbulkan penjualannya membuat peneliti ingin mengetahui strategi yang digunakan. Oleh sebab itu, peneliti mengangkatnya dengan tugas akhir skripsi yang berjudul “Pemanfaatan Feed Instagram Dalam Pemasaran Pasar Global (Studi Kasus Penggunaan Feed Instagram sebagai Promosi produk helm Riders and Rules) “.

## **B. Metodologi Penelitian**

Dalam penelitian ini menggunakan metode study kasus kualitatif dengan pengambilan data observasi, wawancara. Key informan dalam penelitian ini adalah dari 4 orang karyawan Riders and Rules yang mengetahui tentang program promosi penggunaan feed Instagram. Dan 1 orang followers Riders and Rules yang selalu mengikuti social media Riders and Rules. Peneliti memilih kegiatan promosi feeds Instagram Riders and Rules untuk menjadi subjek penelitian karena ingin mengetahui lebih jauh tujuan dan rancangan Riders and Rules dengan membuat ajang promosi dalam penggunaan feeds Instagram tentang bagaimana pihak Riders and Rules dengan strategi promosi dalam menggunakan media sosial Instagram. Subjek penelitian ini adalah kegiatan promosi Riders and Rules dalam promosi menggunakan media social Instagram melalui feeds

## **C. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

### **Riders and Rules dapat memanfaatkan feed Instagram sebagai sarana promosi pasar global)**

Berdasarkan hasil temuan lapangan yang peneliti kumpulkan dalam kurun waktu 8 bulan terhitung dari bulan Desember 2020 hingga Agustus 2021, peneliti meninjau bahwasanya kegiatan promosi Riders and Rules dalam memanfaatkan feed Instagram terbilang cukup berhasil dalam penerapannya.

Peneliti meninjau dalam kegiatan strategi promosi yang dilakukan oleh Riders and Rules terbilang cukup efektif dalam kegiatan penjualannya, terbukti penjualannya hingga saat ini terus melonjak tinggi. Strategi yang digunakan oleh Riders and Rules untuk dapat menembus pasar global yaitu strategi pemasaran seperti yang diutarakan Suliyanto bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.

Dapat disimpulkan dalam penelitian ini berdasarkan yang telah di temukan di lapangan yaitu :

1. Promosi yang dilakukan oleh Riders and Rules dalam melakukan strategi promosi penjualan adalah media sosial feed Instagram sebagai media untuk Riders and Rules melakukan promosi penjualannya.
2. Promosi yang dilakukan oleh Riders and Rules mencapai pasarnya yaitu sampai ke pasar global.
3. Pemanfaatan media feed Instagram dilakukan dengan efektif hingga bisa menembus pasar global.
4. Alasan utama feed Instagram adalah sebagai media promosi karena mudah untuk diakses dan dapat mencapai pasar global dengan menggunakan iklan di Instagram agar feed dalam Instagram Riders and Rules mudah diakses untuk mencapai pasar global.
5. Penerapan dalam feed Instagram Riders and Rules merupakan strategi yang matang untuk ajang promosi di dalam pasar global.

Dalam memanfaatkan feed Instagram sebagai sarana promosi pasar global Riders and Rules yang dilakukan oleh tim yang sudah ditentukan. Penerapan promosi melalui feed Instagram Riders and Rules dalam memanfaatkan feed Instagram sebagai sarana promosi di pasar global bisa di bilang sangatlah baik. Pelaksanaan kegiatan ini dapat disebut sangat lah berhasil terbukti dari hasil penjualan yang di dapatkan. Dengan adanya Riders and Rules menjadi sponsorship dan mengiklankan feed Instagram membuat pasar global menjadi lebih tertarik karena promosi yang telah diterapkan oleh Riders and Rules.

Dalam memanfaatkan feed Instagram Riders and Rules di tangani oleh tim digital

marketing dan tim public relation bekerja sama dalam kegiatan ajang promosi di dalam feed instagram. Fungsi dari public relation mengajak atau menjadikan Riders and Rules menjadi sponsorship untuk acara-acara motor yang akan di selenggarakan yang menjadikan Riders and Rules di kenal oleh semua kalangan public lainnya juga. Setelah dalam tahapan menjadi sponsorship tugas utama dalam digital marketing adalah memposting foto dan video kegiatan selama acara untuk di jadikan ajang promosi di dalam feed instagram.

Dalam memanfaatkan media promosi di feed instagram Riders and Rules melakukan strategi yang dilakukan oleh perusahaan. Stephanie K.Marrus, seperti yang dikutip Suaktrisno (1995) strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Dengan kata lain Riders and Rules sebelum memanfaatkan feed instagram sebagai ajang promosi Riders and Rules sudah merancang strategi yang cukup matang untuk menembus pasar global.

Kotler dan Armstrong yang dikutip oleh Nana Herdiana dalam buku Manajemen Strategi Pemasaran menyatakan bahwa strategi pemasaran merupakan logika pemasaran di mana unit bisnis berharap untuk mencapai tujuan pemasaran. Berdasarkan pendapat definisi Kotler dan Armstrong, strategi pemasaran Riders and Rules merupakan sebuah rencana terarah perusahaan untuk menjalankan kegiatan pemasaran guna mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan secara optimal. Dengan kata lain dengan menjadi sponsorship dan menaikkan iklan di feed instagram strategii yang di lakukan untuk memanfaatkan feed instagram sangatlah baik.

Alasan utama Riders and Rules melakukan ajang promosi dalam menggunakan feed instagram adalah karena segmen pasar instagram sangat banyak dan juga sangat luas. Tugas ini di lakukan oleh tim digital marketing Rides and Rules. Digital marketing di Riders and Rules bertanggung jawab dalam branding produk di media digital. Dalam membangun brand awareness dan berkomunikasi dengan konsumen, digital marketing menggunakan platform digital seperti e-mail, website, juga media sosial salah satu nya feed instagram yang di gunakan Rides and Rules gunakan dalam ajang promosi. Karena pemanfaatan teknologi digital dalam dunia pemasaran diyakini dapat menjangkau konsumen lebih maksimal.

Faktor keberhasilan Riders and Rules dapat dilihat dari reach dan engagement nya di instagram. Kalau interaksinya tinggi berarti sudah lebih dari cukup untuk target pasar Riders and Rules. Seperti Suliyanto menyatakan bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.

Alasan mengapa Riders and Rules menjalankan promosi dengan menggunakan e-commerce (Morissan, 2010) adalah :

6. Dapat menjangkau audience di seluruh dunia
7. Dapat melakukan komunikasi interaktif dengan biaya yang efisien
8. Dapat menjangkau konsumen tertentu
9. Lebih mudah menyampaikan perubahan informasi melalui aplikasi instagram dapat di miliki oleh semua orang hanya dengan cara mengunduh aplikasinya di play store, proses promosinya juga tidak mengeluarkan banyak biaya, karena biaya promosinya hanya dengan membeli kuota agar Riders and Rules dapat mengupload foto-foto mereka.

Gambar yang di upload oleh Riders and Rules di feed Instagramnya juga tidak berasal dari foto pribadi, melainkan hanya hasil dari sponsorship, jadi Riders and Rules hanya memilih foto atau gambar mana yang akan di upload di Instagram, kecuali untuk produk-produk yang baru yang akan di tampilkan, karena foto tersebut akan di buat semenarik mungkin dengan bantuan fotografer sehingga hasilnya maximal dan bisa menarik pelanggan.

Menurut teori Ekologi, masyarakat tidak bisa lepas dari pengaruh teknologi begitupun juga terhadap instagram, instagram merupakan media sosial baru yang saat ini sangat di minati oleh masyarakat karena kemudahan dalam mengoperasikan serta kelebihan fitur-fitur yang di hadirkan oleh instagram. Semakin baru teknologi yang di hadirkan maka semakin banyak pula peminatnya, terlebih jika teknologi yang di tawarkan memiliki kelebihan dan keunikan tersendiri. Hal ini di dimanfaatkan oleh Riders and Rules untuk memilih media instagram untuk kegiatan promosi itu sendiri.

Instagram adalah aplikasi yang digunakan untuk membagikan foto maupun video, yang membuat banyak penggunanya mulai mencoba bisnis online dengan mempromosikan produk-produknya melalui instagram (Nisrina, 2015).

Sistem dalam instagram ialah dengan menjadi pengikut akun pengguna lainnya atau memiliki pengikut instagram. Sehingga komunikasi antara pengguna instagram bisa terjalin dengan memberikan tanda like dan mengomentari foto yang diunggah oleh pengguna lainnya. Instagram juga mempunyai fitur khusus alat bisnis untuk membantu perusahaan memahami pengikutnya dengan lebih baik. dalam mengembangkan bisnisnya. Dengan fitur bisnis perusahaan memperoleh wawasan mengenai pengikut dan kiriman serta mempromosikan kiriman untuk mendukung tujuan bisnis di aplikasi instagram. Sehingga pelanggan dapat melihat informasi penting di profil akun instagram sebuah perusahaan. Selain itu instagram memiliki keuntungan yang sangat banyak salah satunya beriklan melalui instagram. Hal ini dimanfaatkan oleh Riders and Rules untuk beriklan dalam promosi nya.

Penerapan yang dilakukan oleh Riders and Rules di mulai dari prototype barang, lalu dikembangkan jadi final produk. Setelah di kembangkan , di buat campaign yang diriset oleh tim Riders and Rules , setelah itu Riders and Rules menyerahkan kepada tim PR Riders and Rules. Selain itu pihak Riders and Rules dalam penerapan ini tidak hanya mencari profit saja tetapi juga mempertahankan ekosistem nya supaya terus bergerak dan berkembang supaya skena motor ini tetap hidup di Bandung. Dalam penerapan yang dilakukan oleh pihak Riders and Rules sudah dibidang cukup berhasil. Dengan adanya riset dan kenaikan tiap bulan nya yang di lakukan oleh pihak Riders and Rules sudah tergolong sangat baik dan sangat profesional dalam penerapan promosi tersebut.

Dalam hal penerapan, tim Riders and Rules terbagi dalam dua penerapan yaitu dari tahap perencanaan sampai ke tahap pelaksana nya. Dalam tahap perencanaan ini Riders and Rules melakukan riset data untuk menarik kosumen agar foto mana saja yang akan menarik minat kosumen. Untuk pelaksana nya Riders and Rules melakukan upaya seperti memposting dan mengiklankan foto di feed instagram. Strategi yang digunakan oleh Riders and Rules sangat lah sangat baik agar tujuan yang di capai dapat terwujud.

Menurut John A. Pearce II dan Richard B. Robinson Jr., mendefinisikan strategi sebagai seperangkat keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi dari rencana yang didesain untuk mencapai tujuan (Cristine , 2008). Hal ini sama seperti yang dilakukan oleh Riders and Rules yaitu strategi yang digunakan telah diproses hingga sangat matang agar penerapan yang dilakukan mencapai tujuan.

Penerapan ini di lakukan oleh Riders and Rules tidak lain dan tidak bukan tentang sistem marketing juga. Penerapan ini dilakukan agar menarik minat kosumen dan kosumen tertarik untuk membeli. Suliyanto menyatakan bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.

Strategi pemasaran (marketing strategy) menurut Sofjan Assauri adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan (Fredy angkuty, 1992) . Dalam penerapan yang di lakukan oleh Riders and Rules sudah lah sama dengan dengan definisi menurut Sofjan Assauri. Dalam proses perencanaan dan pelaksana nya pun bertujuan untuk strategi penjualan juga.

#### **D. Kesimpulan**

Dalam kegiatan pemaanfaatan promosi di instagram Riders and Rules bisa dikatan berhasil. Dengan kata lain promosi yang dilakukan Riders and Rules sangat lah berhasil di karenakan adanya strategi strategi yang dilakukan oleh Riders and Rules untuk mencapai tujuan dalam promosi nya. Untuk itu dalam hasil penelitian ini penulis menyimpulkan bahwa dalam kegiatan promosi melalui feed instagram Riders and Rules sudah cukup baik dalam penerapannya seperti hal nya:

1. Promosi yang dilakukan oleh Riders and Rules dalam strategi promosi penjualan adalah media sosial feed instagram sebagai media untuk Riders and Rules melakukan promosi

- penjualannya.
2. Promosi yang dilakukan oleh Riders and Rules mencapai pasar nya bisa sampai kepada pasar global di karena kan adanya pihak ketiga untuk mengiklan kan feed instagram sehingga informasi kepada target pasar global dapat tercapai.
  3. Pemanfaatan media feed instagram di lakukan dengan efektif hingga bisa menembus pasar global. Alasan utama pemilihan feed instagram sebagai media promosi karena mudah untuk di akses oleh konsumen di pasar global. Penerapan dalam feed instagram Riders and Rules merupakan strategi yang matang untuk ajang promosi di dalam pasar global.

### Daftar Pustaka

- [1] Agus, Hermawan. 2012. Komunikasi Pemasaran. Jakarta: Erlangga
- [2] Chaffey, Dave; Chadwick, Fiona Ellis; Mayer, Richard; dan Johnston, Kevin. 2009. Internet Marketing: Strategy, Implementation and Practice. Jakarta: PrenticeHall/Financial Times.
- [3] Heribertus Agus Budi Santosa. 2018. STRATEGI PEMASARAN MUSIK INDIE DI ERA DIGITAL (STUDI KASUS: MULTATULI). Skripsi dari fakultas seni pertunjukan.
- [4] Maya Rizky Amalia. 2012. STRATEGI PROMOSI BATIK GUNAWAN SETIAWAN (Studi Deskriptif Kualitatif mengenai Strategi Promosi Batik Gunawan Setiawan dalam Menarik Minat Konsumen untuk Mendukung Penjualan dalam Rangka Melestarikan Batik). Skripsi dari fakultas ilmu sosial dan ilmu politik
- [5] Pawito P. hD. 2007 . Penelitian Komunikasi Kualitatif. Yogyakarta. LKiS Yogyakarta
- [6] Redi Panuju, 2019. Komunikasi Pemasaran Pemasaran sebagai Gejala Komunikasi Komunikasi sebagai Strategi Pemasaran. Jakarta, Kencana.
- [7] Helianthusonfri, Jefferly. 2012. Satu juta pertama anda lewat internet. Jakarta : PT Elex Media Komputindo
- [8] Wahab, Muhammad Fajar. Ike Junita Triwardhani. (2021). *Instagram Sebagai Media Promosi Coffee Shop*. Jurnal Riset Manajemen Komunikasi Univeristas Islam Bandung. 1 (2). 126-129