

# OPTIMASI E-COMMERCE BERBASIS *SOCIAL MEDIA MARKETING* MENGUNAKAN APLIKASI *LINE@* PADA ANDROID SMARTPHONE

**Zainal Fadhillah Pratama**

Teknik Informatika Internasional STMIK AMIKOM Yogyakarta  
Jl Ring road Utara, Condongcatur, Sleman, Yogyakarta 55281  
Email : [zainal.p@students.amikom.ac.id](mailto:zainal.p@students.amikom.ac.id)

## Abstrak

*E-Commerce dewasa ini menjadi perbincangan hangat di kalangan pebisnis terutama untuk masalah penjualan online (Marketing Online) dimana sudah tidak ada lagi batasan wilayah untuk berjualan karena di dalam penjualan online, target market yang dituju sangatlah luas bahkan dapat sangat spesifik, terutama dengan menggunakan strategy berbasis Social Media Marketing ( SMM ). Social Media yang dimanfaatkan sebagai market paling umum yaitu facebook , twitter , dan Instagram. Namun belakangan ini dengan munculnya platform baru menumbuhkan kesempatan baru bagi para online shoppers. Contoh salah satu platform baru tersebut adalah Line@ dari Line Corporation yang akan di bahas secara lebih lanjut di bagian pembahasan. Line@ memiliki fitur unik yang tidak terdapat pada platform lain namun juga ditemukan kekurangan Line@ pada fitur premium, terutama dalam hal pembayaran hanya dapat membayar dengan menggunakan LinePay yang terhubung menggunakan Credit Card yang cenderung sulit untuk diterapkan pengusaha muda dan online shop.*

**Kata kunci:** *E-Commernce, Marketing Online, Social Media Marketing, Line@*

## 1. Pendahuluan

Adanya kondisi Masyarakat Ekonomi Asean ( MEA ) mengakibatkan berbagai macam persepsi tentang bisnis terutama tentang E-Commerce. E-Commerce ( Electronic Commerce ) adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, www, atau jaringan komputer lainnya. E-commerce dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, sistem manajemen inventori otomatis, dan sistem pengumpulan data otomatis.[1]

Berkembangnya dunia E-Commerce membuat peluang baru dan menambah daya saing , oleh karena itu sangat di butuhkan keahlian dan pemahaman yang lebih lanjut untuk mendapatkan hasil yang signifikan dalam menjalankan E-Commerce.[2]

Salah satu hal yang bisa di lakukan adalah melakukan optimasi , namun batasan yang akan di bahas di sini

yaitu dengan basis Social Media Marketing dengan platform aplikasi Line@ , karena sudah terlalu banyak para penjual online yang menggeluti dunia E-Commerce menggunakan cara lama dan belum berkembang sedangkan jika ingin berkembang harus menga menjadi lebih kreatif.

Perlu diketahui bahwa terdapat perbedaan antara platform Line@ pada Line dengan Facebook Commerce di dalam Facebook. Facebook Commerce (f-Commerce) adalah salah satu jenis perdagangan online yang menggunakan media jejaring sosial facebook. Proses jual beli yang terjadi dengan menggunakan Facebook commerce pada dasarnya sangat mudah dilakukan. Proses pemesanan, pembayaran , pengiriman serta nomor telepon untuk melakukan konfirmasi dalam proses jual beli tersebut dapat dilakukan dengan mudah dan cepat.[3]

Sedangkan Line@ adalah sebuah transformasi aplikasi messenger yang merangkap sebagai platform toko online dan di khususkan untuk layanan bisnis. [4]

Perbedaan terletak pada dikhususkannya platform Line@ untuk layanan bisnis dan toko online , lain halnya Facebook Commerce yang merupakan perdagangan online menggunakan Facebook, pada awalnya tidak di desain untuk layanan bisnis dan toko online yang kemudian di optimasi.

Pada dasarnya setiap sistem punya kelebihan dan kekurangan , salah satu yang bisa di banggakan dari pengembang dari jepang yaitu ketelitian dan penambahan kekurangan yang ada di platform lain. (Gambar 14)

Oleh karena itu optimasi yang dilakukan bersifat dinamis dan bisa dikembangkan sepenuhnya oleh para Marketer's yang menggunakan platform Line@ karena menurut Line Corporation (2015) populasi pengguna platform mereka sudah mencapai angka 40 juta di Indonesia mengalahkan Thailand. [4]

## 2. Pembahasan

Masalah yang muncul seperti menurunnya hasil penjualan akibat tingginya daya saing di dunia E-commerce dapat terselesaikan berkat aplikasi Line@, berikut pembahasannya:



Gambar 1. Logo Line@

LINE yang merupakan pengembang asal Jepang meluncurkan platform baru dalam dunia E-commerce yaitu Line@ (Gambar 1)

Line@ adalah platform media sosial yang dikhususkan untuk berbisnis. Line@ merupakan aplikasi tersendiri di luar LINE (Standalone) namun untuk login user menggunakan akun line.[4]

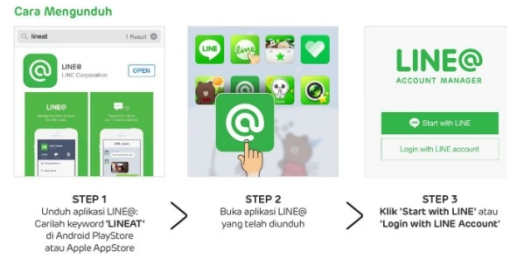


Gambar 2. Manfaat Line@ dalam bisnis E-commerce

Manfaat Line dalam bisnis seperti Restoran dan Toko Manfaat Line dalam bisnis Online Shop Ditunjukkan pada (Gambar 2).

Berikut adalah langkah untuk bergabung di aplikasi Line@

### BERGABUNG DI LINE@



Gambar 3. Step Bergabung di Line@

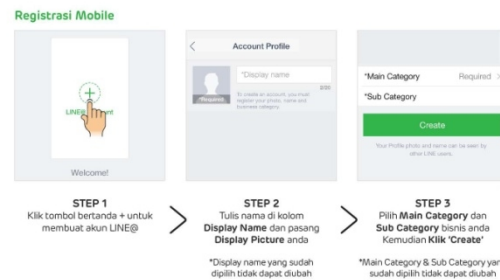
Step 1 Unduh Aplikasi Line@ di Toko Aplikasi ( Play Store Android )

Step 2 Buka Aplikasi Line@ yang telah di unduh

Step 3 Start with Line atau Login dengan akun Line yang sudah ada

Aplikasi sudah terpasang. Ditunjukkan pada (Gambar 3). Setelah aplikasi terpasang kemudian lanjutkan dengan memasukkan data akun yang akan di optimasi. Di tunjukkan pada (Gambar 4).

### BERGABUNG DI LINE@



Gambar 4. Lanjutan Bergabung di Line@

Pada menu kategori ada banyak pilihan untuk kategori bisnis. Klik 'Create' dan akan muncul seperti ini

**BERGABUNG DI LINE@**

**Category & Sub Category**

Tersedia 29 pilihan Main Category (Bisnis Utama)

Pilihan Sub Category (Detail Bisnis) akan disediakan sesuai dengan Main Category yang dipilih.

Contoh  
 Main Category: Perdagangan & Ritel  
 Sub Category: Pakaian & Aksesoris

\*Main Category & Sub Category yang sudah dipilih tidak dapat diubah

Ritel Online	Bisnis Offline
Perdagangan & Ritel	Restoran & Kafe
Brand & Produk	Perbankan, Asuransi & Keuangan
Website & Blog	Jasa Hukum & Akuntan
<b>Media &amp; Entertainment</b>	Perawatan Kesehatan
Buku, Majalah & Koran	Kesehatan & Medis
Film	Balai Pertemuan / Tempat Pertemuan
Musik	Tempat Wisata
Televisi	Tempat Hiburan
Gaya Hidup	Travel & Pariwisata
<b>Komunikasi</b>	SPBU / Wartel / Warnet
Bisnis & Organisasi	Sekolah & Universitas
Komunitas & Ormas	Pendidikan non-Formal
Kelompok Bermain Anak	Otomotif
<b>Others</b>	
Transportasi Umum	
Lokal Bisnis Lainnya	
Tempat Beribadah	

**Gambar 5. Pilihan Kategori**

Berikut (Gambar 5) Pilihan kategori bisnis dan subkategori.

Tersedia 29 pilihan kategori Bisnis Utama.

Contoh : Main Category Perdagangan dan Ritel , Sub Category Pakaian & Asesoris

Pilih sesuai dengan kebutuhan serta kategori bisnis yang akan di optimasi.

**ID LINE@**

**ID Random**

- Mempermudah pelanggan untuk mencari anda
- Menghindari akun palsu yang menggunakan nama anda

Anda dapat mengubah ID Random menjadi apapun yang anda inginkan dengan ID Premium

Sesuai registrasi, anda akan mendapatkan Random ID berupa 3 huruf acak, 4 angka acak dan 1 huruf acak, seperti @kmt4564w, secara otomatis.

\*ID tidak dapat menggunakan huruf kapital  
 \*Maksimal 18 karakter

\*ID Premium yang sudah dibeli tidak dapat diganti

**Gambar 6. Contoh Tampilan Akun Line@ aktif**

Setelah itu akun anda telah aktif dan berikut contohnya (Gambar 6). ID yang di dapatkan bersifat Random ( Acak ) jika ingin mendapatkan ID sesuai keinginan dapat di beli yaitu di layanan ID premium. ( Gambar 6 )

Setelah mendapatkan ID berikut Fitur aplikasi Line@

**FITUR LINE@**

**Business Store (Android Mobile)**

- Business Store adalah tempat dimana anda bisa membeli fitur tambahan seperti Premium ID dan Monthly Plan
- Dapat diakses melalui Mobile (hanya Android) dan PC melalui browser

**STEP 1**  
 Klik 'Business Store' pada bagian Manage

**STEP 2**  
 Di Business Store, anda dapat membeli fitur tambahan seperti Premium ID dan Monthly Plan

\*Fitur-fitur ini hanya dapat diakses melalui ponsel Android  
 \*Semua pembayaran hanya dapat menggunakan LINEPAY/Kartu Kredit

**Gambar 7. Fitur Business Store**

Step 1 Klik Business Store pada bagian Manage  
 Step 2 Di Business Store terdapat fitur tambahan seperti Premium ID dan Montly Plan

Berisi tentang pembelian ID premium dan langganan perbulan untuk fitur tambahan beserta Purchase History. Semua pembayaran menggunakan LinePay atau Kartu Kredit. (Gambar 7)

**FITUR LINE@**

**Broadcast Message (Mobile)**

- Sebarkan informasi mengenai promosi anda ke semua pelanggan dengan fitur Broadcast Message yang mudah (New Arrival, Limited Promotion, etc.)

**STEP 1**  
 Klik 'Broadcast' dan Klik '+ Create New Message'

**STEP 2**  
 Klik 'Edit Message' untuk memasukkan isi pesan. Klik 'Scheduled' jika anda ingin mengatur waktu Broadcast. Klik 'Post to Home' jika anda ingin post ke Timeline Home secara bersamaan.

**STEP 3**  
 Masukkan isi pesan yang anda inginkan lalu Klik 'Send' dan 'Done'

**Gambar 8. Fitur Broadcast Message**

Step 1 Klik Broadcast dan Klik + Create New Message  
 Step 2 Klik Edit Message untuk memasukkan isi pesan, Klik Scheduled jika ingin mengatur waktu Broadcast.  
 Klik Post To Home jika ingin post di kirimkan ke Timeline Home Secara Bersamaan.  
 Step 3 Masukkan isi pesan yang di inginkan lalu Klik Send dan Done untuk mengirim. (Gambar 8)

**FITUR LINE@**

**Timeline Sharing**

- Share konten-konten menarik seperti produk atau menu baru dan tips-tips yang berhubungan dengan bisnis anda  
 - Kumpulkan likes, comments dan re-share sebanyak-banyaknya sehingga anda dapat menarik pelanggan baru



**STEP 1** Klik 'Home' pada bagian awal lalu klik 'Write'  
**STEP 2** Masukkan konten yang anda inginkan seperti Text, Photo, Sticker, Video, Link dan Location

**Gambar 9. Fitur Timeline Sharing**

Pada Gambar 9 terdapat contoh Timeline Share yaitu "Beauty Tips Hari Ini", terdapat 951 Like dan 39 Comments ( Bersifat Viral ).

Step 1 Klik Home pada bagian awal lalu klik Write  
 Step 2 Masukkan konten seperti Text, Photo, Video , Link dan Location.

Contoh pada Gambar 9 yaitu Sticker dan Photo.

**FITUR LINE@**

**Reply Mode: 1:1 Chat & Auto Reply**

1:1 Chat - Aktifkan 1:1 Chat untuk menerima message dan order dari pelanggan  
 Auto Reply - Lebih mudah dengan Auto Reply disaat anda sedang tidak beroperasi



**1:1 Chat**  
 1:1 Chat memungkinkan anda untuk chatting dengan pelanggan di mana pun dan kapan pun.  
 \*Fitur 1:1 Chat tidak tersedia di PC.

**Auto Reply**  
 Mode ini tidak menerima message langsung dari pelanggan namun pelanggan akan mendapatkan balasan message yang sudah di set.  
 \*S/d 200 jenis messages

**\*Anda dapat mengatur Auto Reply message melalui perangkat mobile atau PC anda. Namun, untuk mengaktifkannya hanya tersedia di mobile.**

Ada 2 fitur Reply Mode: 1:1 Chat dan Auto Reply

**Gambar 10. 1:1 Chat dan Fitur Auto Reply**

Reply Mode di bagi menjadi 2 :

Fitur 1:1 Chat sama seperti chat Social Media Messaging pada umumnya. Yang di ketik manual oleh admin contoh pada (Gambar 10) kiri.

Sedangkan Fitur Auto Reply adalah reply otomatis yang di atur oleh admin untuk membalas chat di saat sedang masuk ke mode auto reply contoh saat toko sedang tutup pada (Gambar 10) tengah.

**FITUR LINE@**

**Reply Mode: Keyword Reply (Mobile)**

- Maksimalkan komunikasi dengan pelanggan walau anda sedang tidak beroperasi



**STEP 1** Klik 'Reply Mode' di bagian Manage  
**STEP 2** Pilih 'Auto Reply Mode' dan Klik 'Keyword Reply Message' lalu Klik '+Add Keyword'  
**STEP 3** Masukkan Keyword dan message yang diinginkan di 'Edit Reply Message' lalu Klik 'Send' dan 'Done' (dua kali) lalu 'Save'

\*Keyword Reply tidak menerima message langsung dari pelanggan namun pelanggan akan mendapatkan balasan message yang sudah di set sesuai dengan Keyword tertentu

**Gambar 11. Fitur Keyword Reply**

Fitur Keyword Reply memungkinkan membalas chat dalam keadaan sedang offline atau tidak aktif dengan menerapkan keyword yang ditentukan sehingga komunikasi dengan pelanggan tetap terjadi. (Gambar 11)

Berikut Langkah-langkahnya:

Step 1. Klik Reply Mode di bagian Manage

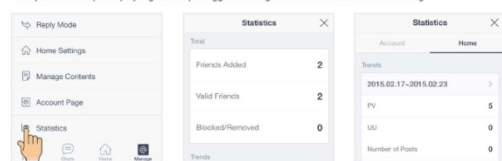
Step 2 Pilih Auto Reply Mode dan klik Keyword Reply Message lalu Klik +Add Keyword

Step 3 Masukkan Keyword ( Contoh: "Order" Pada Gambar 11 ) dan Message yang di inginkan pada menu Edit Reply Keyword ( Contoh: Sorry we are not be able to resolve you order here. Pada Gambar 11 ) lalu klik send dan done dua kali untuk save.

**FITUR LINE@**

**Statistics (Mobile)**

- Anda dapat mengecek statistik performa LINE@ anda untuk kepentingan pendataan dan analisa untuk bisnis anda  
 - Pelajari konten seperti apa yang disukai pelanggan anda agar bisnis anda semakin berkembang



**STEP 1** Klik 'Statistics' di bagian Manage  
**PV (Page View)**: Jumlah impresi, berapa kali post anda dilihat  
**UU (Unique User)**: Jumlah user yang melihat post anda

**Gambar 12. Fitur Statistik**

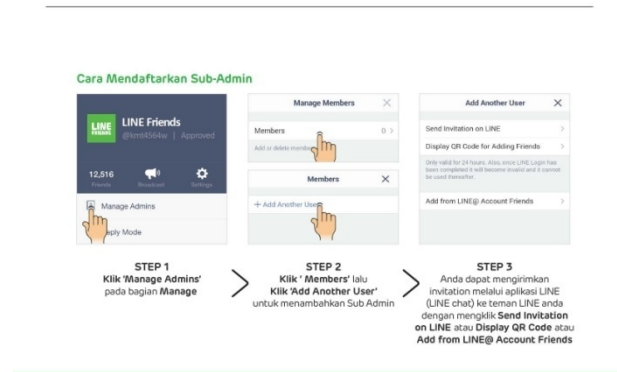
Berikut Langkah-langkahnya:

Step 1 Klik Statistik pada Menu Manage

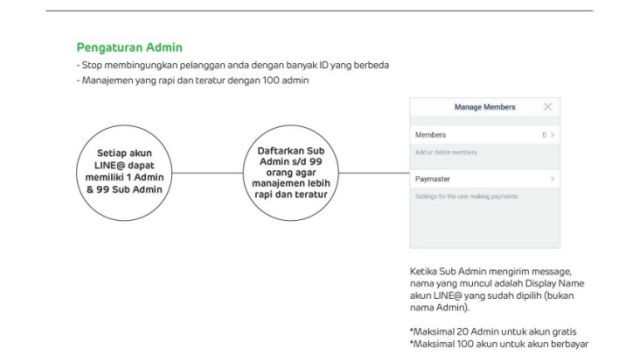
Step 2 Kemudian Pilih Statistik yang akan di buka, terdapat pilihan Account dan Home. ( Detail pada Gambar 12 )

Fitur statistik dimana akan di munculkan data performa akun *Line@* sehingga memungkinkan adanya analisa terhadap konten yang di minati pasar maupun konten yang tidak di minati pasar, serta berapa follower yang menjadi follower baru, memblokir, melihat akun *Line@*, dan berapa post yang sudah di buat. ( Contoh pada Gambar 12 )

**FITUR LINE@**



**FITUR LINE@**



**Gambar 13. Fitur Multi Admin ( Sub-Admin )**

Berikut langkah-langkahnya:

Step 1 Klik Manage Admin pada menu Manage ( Gambar 13 Atas).

Step 2 Klik Member kemudian Add Another User Gambar 13 Atas ).

Step 3 Juga tersedia invitation menggunakan Send Invitation On Line, Display QR Code, dan Add From Friend Line@ Account ( Gambar 13 Atas ).

Fitur Multi Admin ( Sub-Admin ) ini mencegah terjadinya clone Admin atau Multi Admin dengan ID yang berbeda. ( Gambar 13 Bawah ). Sangat bermanfaat untuk pengaturan dan control dengan banyak pengelola bahkan di dalam waktu yang sama. Terlebih lagi fitur ini dapat di ekspansi hingga 100. ( Gambar 13 Bawah ).

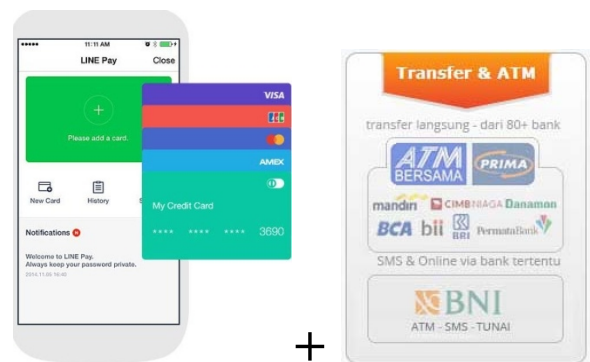
Sub-Admin bisa di dimanfaatkan sebagai reseller atau dropshipper sehingga terjadi efisiensi akun dan optimasi terjalan dengan lancar tanpa adanya tabrakan login. [4]

Batasan yang terdapat dalam fitur ini yaitu Sub-Admin tidak dapat melakukan segala macam yang berhubungan dengan transaksi dan penghapusan akun sehingga akun tetap aman dari pembajakan pembayaran dan terhapusnya akun oleh Sub-Admin.[4]

Apa yang unik dari LINE dibanding sosial media yang lain					
FITUR	LINE	facebook	twitter	Instagram	Google+
Timeline Post	Ada	Ada	Ada	Ada	Ada
Like	Ada	Ada	Tidak	Ada	Ada
Share	Ada	Ada	Retweet	Tidak	Like=Share
Post Text Only	Ada	Ada	Ada	Tidak	Ada
Post Picture	Ada	Ada	Ada	Ada	Ada
Post Video	Ada	Ada	Ada	Ada	Ada
Broadcast Message to Follower	Ada	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak
Auto Broadcast	Ada	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak
Dpsi Tampilkan Comment/Tidak	Ada	Ada	Ada	Tidak	Tidak
Filter Comment	Ada	Ada	Ada	Tidak	Tidak
Auto Reply	Ada	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak
Auto Post Scheduling	Ada	Harus Instal App lain dulu	Harus Instal App lain dulu	Tidak	Harus Instal App lain dulu
Multi Admin	Ada	Ada	Ada degan aplikasi	Tidak	Tidak

**Gambar 14. Fitur Platform Sosial Media Line@ Dibanding Sosial Media Lain [5]**

Fitur yang unik dari *Line@* dan terbilang lengkap merupakan kelebihan dari platform ini. ( Gambar 14 ) Yang bahkan di platform lain ada fitur yang harus menggunakan pihak ketiga di platform *Line@* anda dapat menggunakan fitur langsung di dalam aplikasi. ( Gambar 14 )



**Gambat 15. Linepay di tambahkan ATM Transfer**

Saran untuk Platform *Line@* yaitu fitur berbayar yang di sediakan melalui pembayaran Linepay yang terhubung dengan kartu kredit terbilang menyusahkan untuk kalangan remaja, alangkah baiknya jika di tambahkan media pembayaran lainnya contohnya ATM Transfer. ( Gambar 15 )

### 3. Kesimpulan

Dari isi pembahasan di atas kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Line@ merupakan platform yang di khususkan untuk layanan bisnis dan merupakan platform standalone ( terpisah ) dengan akun personal penjual sehingga tidak mengganggu aktifitas pada akun personal penjual.
2. Tersedia pilihan 29 Main Category di dalamnya terisi banyak Sub Category yang jika di pilih secara tepat dan sesuai dapat meminimalkan daya saing sehingga dapat mengoptimalkan hasil penjualan.
3. ID Line@ yang awalnya Random ( Acak ) dapat di ubah dengan menggunakan Premium ID sehingga dapat dimanfaatkan sebagai media branding untuk mengurangi daya saing dan mengoptimalkan hasil penjualan.
4. Lengkapnya fitur platform Line@ seperti Timeline Post, Like and Share, Post Text Only, Post Picture, Post Videos, Broadcast Message to Followers, Auto Broadcast, Opsi tampilkan comment atau tidak, Filter Comment, Auto Reply , Auto Post Scheduling, dan Multi Admin membuat platform ini sangat mudah di pelajari dan di optimasi tanpa perlu adanya aplikasi pihak ketiga.
5. Fitur pembayaran hanya tersedia Linepay yang terhubung dengan kartu kredit terbilang sulit di aplikasikan untuk pengusaha muda dan online shoppers menjadi nilai kurang untuk platform ini

### Daftar Pustaka

- [1] Zarella, Dan. ” The Social Media Marketing Book” Jakarta Selatan, Serambi Ilmu Semesta. 2011
- [2] Kartajaya, Hermawan & Ridwansyah, Ardhi. “WOW Selling” Jakarta, Gramedia Pustaka Utama. 2014
- [3] Yulianingsih, Evi & Sahfitri, Vivi. Analisis Terhadap Perilaku Bertransaksi Online Pengguna Facebook Commerce , Universitas Bina Darma Palembang. 2015
- [4] Putra , Andika. “Line Marketing” Sukabumi,. Delta Saputra. 2015
- [5] Diakses pada tanggal 10 December 2015 pukul 21.45  
<http://bukulinemarketing.com/wp-content/uploads/2015/06/Keunggulan-LINE.jpg>

### Biodata Penulis

**Zainal Fadhillah Pratama** , menempuh pendidikan strata 1 , Jurusan Teknik Informatika Internasional (Bachelors Of Information and Technology) STMIK AMIKOM Yogyakarta, Saat ini masih menempuh pendidikan Semester 5