

## Strategi Promosi Dan Membangun Brand Image Pada Media Digital Di Toko Lipo Batam

Andrew Cen<sup>1</sup>, Valenteeno Bong<sup>2</sup>, Rahel,<sup>3</sup> Dean Mervyn<sup>4</sup>, Steven<sup>5</sup>, Jody Martin Ginting<sup>6</sup>

Universitas Internasional Batam

[2031038.andrew@uib.edu](mailto:2031038.andrew@uib.edu), [2031039.valenteeno@uib.edu](mailto:2031039.valenteeno@uib.edu), [2031040.rahel@uib.edu](mailto:2031040.rahel@uib.edu),  
[2031041.dean@uib.edu](mailto:2031041.dean@uib.edu), [2012018.steven@uib.edu](mailto:2012018.steven@uib.edu), [jody.ginting@uib.edu](mailto:jody.ginting@uib.edu)

### Abstrak

Pemasaran digital pada saat ini sangat di perlukan demi kelangsungan suatu usaha baik usaha besar maupun usaha kecil. Berdasarkan hasil observasi mitra “Toko Lipo” belum di terapkannya pemasaran digital apapun. Dalam kegiatan ini, kelompok ini berinisiatif untuk membantu mitra ini dengan mengenalkan dan memberi pelatihan terkait pemasaran digital sebagai strategi untuk keberlangsungan usaha toko tersebut. Adapun beberapa metode dalam upaya pemasaran digital seperti membuat akun media social yang meliputi: instagram, shopee, dan facebook marketplace, dan membuat desain menarik untuk postingan produk. Kegiatan ini dapat mengenalkan kepada masyarakat luas khususnya Batam sehingga berguna untuk meningkatkan penjualan dan omset toko tersebut. Dengan adanya pemasaran digital yang telah di buat, di harapkan supaya toko tersebut dapat melanjutkan strategi tersebut demi perkembangan dan keberlangsungan mitra “Toko Lipo”. Tanggapan mitra terkait implementasi yang telah di buat yaitu, mereka senang dan puas dengan adanya pelatihan dan pengajaran mengenai pemasaran digital demi melancarkan dan meluaskan usaha tersebut.

**Kata Kunci:** *Pemasaran, Digital, Strategi, Pelanggan, Usaha*

### Abstract

*Digital marketing at this time is very necessary for the continuity of a business, both large and small businesses. Based on the observations of the "Toko Lipo" partner, no digital marketing has yet been implemented. In this activity, this group took the initiative to help these partners by introducing and providing training related to digital marketing as a strategy for the sustainability of the store's business. There are several methods in digital marketing efforts such as creating social media accounts which include: instagram, shopee, and facebook marketplace, and creating attractive designs for product posts. This activity can introduce to the wider community, especially Batam so that it is useful to increase sales and turnover of the store. With the digital marketing that has been created, it is hoped that the store can continue this strategy for the development and sustainability of the "Toko Lipo" partner. The partner's response regarding the implementation that has been made is that they are happy and satisfied with the training and teaching on digital marketing in order to launch and expand the business.*

**Keywords:** *Marketing, Digital, Strategy, Customers, Business*

s

## Pendahuluan

SePORA atau yang lebih dikenal sebagai “Society empowerment ProgRAm”, merupakan sebuah program yang telah dibuat oleh Universitas Internasional Batam yang bertujuan guna membantu suatu mitra/UMKM dalam menghadapi suatu masalah/kendala yang sedang terjadi dalam sebuah kegiatan usaha atau bisnis mereka khususnya di era pandemic seperti ini. “Ada beberapa dampak yang di rasakan oleh para UMKM anantara lain, kesulitan membayar hutang, kemudian membayar biaya tetap seperti sewa tempat, dan kesulitan pembayaran gaji karyawan,” (Rima Prama Artha – Ekonom UNDP Indonesia).

Oleh sebab itu, untuk menjalankan program kegiatan SePORA ini, kelompok ini telah memutuskan untuk memilih salah satu pusat UMKM yang berlokasi Mall BCS yaitu Toko LIPO. Toko LIPO didirikan pada tahun 2008 oleh bapak Lipo selaku pemilik toko. Toko LIPO beralamat di Jl. Bunga Raya, Batu Selicin, Kec. Lubuk Baja, Kota Batam, Kepulauan Riau 29442. Dikarenakan pandemi Covid-19 ini, karyawan toko LIPO dikurangi menjadi 2 untuk meringankan pengeluaran. Dikarenakan pandemi COVID-19 semakin memburuk di Kota Batam, pemerintah kota batam memutuskan menjalankan PPKM yang menyebabkan semua mall di Kota Batam sementara ditutupkan termasuk BCS. Karena kondisi

## Masalah

Semenjak wabah Covid-19 menyebar ke seluruh dunia, kegiatan konsumen dalam berbelanja online mengalami kenaikan yang

tersebut, Toko Lipo tidak dapat menjalankan operasi tokonya yang seperti biasanya.

Oleh sebab itu, maka dibuatlah akun social media dan juga marketplace untuk mendukung kegiatan operasional Toko Lipo. Dengan tersedianya social media dan juga marketplace kami harap dapat meningkatkan penjualan produk Toko Lipo jika melakukan pemasaran dan juga konten social media yang baik.

Alasan kelompok ini mengambil toko LIPO sebagai mitra yang di pilih dikarenakan toko LIPO sudah beroperasi selama 13 tahun di kota Batam tepatnya di mall BCS. Masalah pandemi Covid-19 menyebabkan toko LIPO mengalami penurunan pemasukan. Orang-orang menjadi lebih berhati-hati dan jarang sekali keluar rumah dikarenakan pandemi Covid-19 ini. Sehingga orang-orang lebih banyak membeli kebutuhan mereka melalui internet maupun e-commerce.

Secara keseluruhan tujuan kelompok ini dalam menerapkan luaran ini kepada mitra adalah untuk meningkatkan jumlah pembeli, pengunjung, omset penjualan serta eksistensi dari Toko LIPO khususnya di Kota Batamini. Tidak hanya itu, kelompok ini juga berharap agar luaran ini dapat menjadi solusi dari permasalahan yang sedang di hadapi oleh mitra dan dapat juga diterapkan oleh mitra secara berkelanjutan untuk kegiatan usaha kedepannya.

sangat pesat. Itulah sebabnya mengapa sebuah usaha perlu adanya penerapan strategi digital marketing selama pandemi. Usaha tersebut

harus memastikan bahwa usaha tersebut terlihat familiar bagi konsumen ketika mereka mencari sebuah produk/jasa di internet.

Pada dasarnya, digital marketing atau pemasaran digital merupakan upaya yang dilakukan untuk mempromosikan dan pemasaran yang dilakukan melalui perangkat elektronik atau internet. Jenis pemasaran ini, sebuah usaha dapat menggunakan mesin pencari (google), media social, email untuk menjangkau pelanggannya.

Menyadari bahwa pandemi Covid-19 dan PPKM darurat yang belum diketahui kapan akan berakhir, banyak usaha yang akan menggunakan strategi digital marketing untuk dapat bertahan di masa sulit ini. Berikut beberapa alasan mengapa suatu usaha membutuhkan strategi digital marketing selama pandemi:

1. Covid-19 telah memaksa kita untuk meminimalisir kegiatan di outdoor. Oleh

### **Metode Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan yang kelompok ini lakukan sebagai berikut:

#### **1. Tahap Persiapan**

Melakukan komunikasi dengan mitra mengenai program SEPORA beserta meminta izin dengan mitra yaitu toko LIPO. Mencari permasalahan yang sedang dihadapi toko LIPO sehingga kami dapat membantu toko LIPO. Adapun tahap evaluasi dari hasil penelitian kami, yaitu memberi pengetahuan mengenai cara promosi di media sosial yang juga sebagai masalah utama dalam penelitian ini. Permasalahan yang dihadapi toko LIPO dirangkum ke dalam proposal SEPORA yang

karena itu, kebanyakan konsumen saat ini lebih banyak melakukan berbagai aktivitas

secara online. Salah satunya yaitu berbelanja online, dll. Oleh karena itu, sebagai pemilik usaha harus memanfaatkan kondisi tersebut.

2. Jika dibandingkan pemasaran tradisional, pemasaran digital jauh lebih hemat biaya dan memungkinkan pemilik usaha tersebut dalam menjangkau target market secara tepat. Jangkauannya juga yang lebih luas karena dapat diakses secara global.

3. Dikarenakan pandemi Covid-19, banyak usaha yang mengalami penurunan kunjungan di toko offlinenya. Beberapa kota menerapkan ppk darurat khususnya kota Batam juga terkena dampaknya. Oleh karena itu, banyak usaha yang menggunakan platform digital dalam memasarkan produk atau layanannya.

kemudian akan diserahkan kepada dosen pembimbing.

#### **2. Tahap Pelaksanaan**

Setelah proposal disetujui oleh dosen pembimbing, kami memilih sepatu yang akan dipromosikan di media sosial berupa Instagram, Facebook Marketplace, dan Shopee. Membahas dengan mitra detail dari produk sepatu dan harga yang akan di cantumkan dalam Instagram, Facebook Marketplace, dan Shopee. Menyiapkan desain media sosial, strategi promosi, dan cara pemakaian yang akan diajarkan kepada pemilik toko LIPO

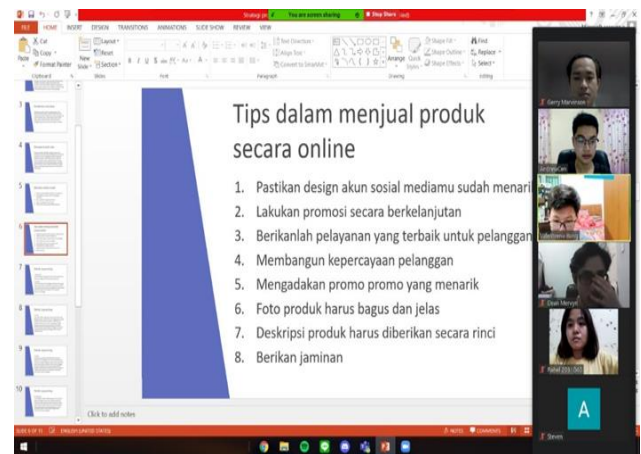
### 3. Tahap Penilaian dan Pelaporan

Dalam tahap penilaian dan pelaporan ini, peneliti akan menyusun laporan akhir yang nantinya akan diberikan serta dinilai oleh dosen pembimbing. Dalam tahap ini, peneliti akan menggabungkan seluruh data yang didapatkan dari tahap persiapan hingga tahap pelaksanaan. Data tersebut kemudian digabungkan menjadi satu laporan akhir. Laporan ini diharapkan dapat membuahkan hasil serta memberikan pengetahuan serta manfaat bagi kewarganegaraan Indonesia.

Saat pemilik mengizinkan kelompok ini untuk menerapkan luaran yang telah disiapkan sebelumnya, kelompok ini mulai melakukan bimbingan terlebih dahulu bersama dengan dosen pembimbing. Setelah disetujui oleh dosen pembimbing dan diarahkan untuk menjalankan luaran ini, kelompok ini mulai mengimplementasikan luaran yang sudah di jadwalkan.

Setelah luaran yang sudah disepakati sebelumnya diterapkan dalam mitra, maka satu minggu kemudian dari hari implementasi kelompok ini langsung melakukan pertemuan secara daring bersama dengan pemilik untuk memberikan pelatihan

dan pengajaran mengenai e-commerce yang telah dibuat demi kelangsungan usaha tersebut. Dan juga kelompok ini ketika implementasi juga meminta konfirmasi mengenai kegiatan yang akan di laksanakan semestinya tetapi mengalami kendala dikarenakan ppkm yang diberlakukan dan pemilik mitra memaklumin dan menunda implementasi yang akan dilaksanakan. Di samping itu, mitra sudah sangat tidak sabar menggunakan e-commerce yang telah dibuat dan mitra juga senang karna kelompok ini mau membantu mitra melancarkan usahanya.



**Gambar 1** Pertemuan secara daring dengan mitra

### Pembahasan

Kehadiran pemasaran atau iklan digital telah membawa dampak positif di dunia bisnis yang mana proses suatu pemasaran suatu produk dapat dengan mudah dilakukan melalui cara pembuatan suatu digital konten foto atau video mengenai suatu produk yang akan dipasarkan kemudian diunggah ke beberapa platform aplikasi yang telah tersedia. Pemasaran yang dilakukan oleh para pebisnis telah mengalami

pergeseran dengan munculnya internet, dimana banyak pebisnis yang beralih dari media konvensional ke media internet salah

satunya adalah media sosial. Media sosial menjadi suatu platform yang diminati oleh banyak orang untuk mencari informasi yang diinginkan bahkan banyak orang yang menghabiskan waktunya hanya untuk bermain media sosial. Sehingga pebisnis online dengan menggunakan strategi

marketing melalui pembuatan digital konten dapat menarik banyak calon konsumen di seluruh penjuru dunia.

Pelaksanaan kegiatan SEPORA pada Lipo Shoes sudah dimulai sejak tanggal 14 Juni 2021. Berikut merupakan tabel kegiatan dan anggaranyang kami terapkan dalam mitra:

No.	Uraian Kegiatan	Juni		Juli		Agustus											
		Minggu															
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1.	Menjelaskan program SEPORA kepada mitra	█															
2.	Penyusunan proposal.	█															
3.	Penandatanganan surat persetujuan mitra.		█														
4.	Mengumpulkan informasi dari mitra			█													
5.	Membuat akun sosial media dan bahan ajar untuk mitra				█												
6.	Implementasi kegiatan.					█											
7.	Penyusunan laporan kegiatan.						█										
8.	Penyusunan artikel kegiatan.							█									

**Gambar 2.** Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No.	Jenis Pengeluaran	Unit	Satuan Harga	Jumlah
1.	Materai	3	Rp 11.000	Rp 33.000
2.	Transportasi	16	Rp 15.000	Rp 240.000
3.	Internet	1	Rp 50.000	Rp 50.000
4.	Biaya Pendaftaran NaCosPro	1	Rp. 150.000	Rp. 150.000
Jumlah Pengeluaran				Rp 473.000

**Gambar 3.** Anggaran Pelaksanaan Kegiatan

Strategi marketing seorang pebisnis online yang baik adalah dimana seorang pelaku pebisnis online dapat berkomunikasi

lancar dengan konsumen atau calon konsumen mereka sehingga platform media sosial menjadi strategi marketing yang bagus karena pelaku bisnis akan dengan mudah membagikan berbagai informasi mengenai produk mereka melalui digital konten. Dengan begitu, konsumen mendapatkan banyak pengetahuan mengenai produk tersebut dan akan tertarik untuk membelinya. Kelompok ini juga membuat desain produk menarik untuk diposting di social media.



**Gambar 4.** Template Sepatu 1



**Gambar 5.** Template Sepatu 2

Digital marketing merupakan pemasaran yang menggunakan platform yang ada di internet dalam melakukan kegiatan menjangkau para target konsumen, selain itu

digital marketing bisa juga disebut sebagai “pemasaran – i, web marketing , online marketing, atau e – marketing atau e – commerce adalah pemasaran produk atau jasa melalui internet” ( Hermawan, 2012). Terdapat dua point utama manfaat digital marketing yang dijelaskan oleh Hermawan (2012:21 ) yaitu :

a. Promosi atau pemasaran suatu produk apabila menggunakan digital marketing tidak akan memakan biaya yang mahal artinya dengan biaya rendah saja sudah dapat- memsarkan produknya ke khalayak umum serta dapat menjangkau calon pembeli lebih luas dibandingkan dengan pemasaran konvensional.

b. Keunggulan menggunakan digital marketing juga terkait informasi yang disajikan kepada para konsumen atau pembeli akan lebih lengkap dibandingkan dengan iklan konvensional seperti media cetak, televisi, dan radio. Secara keseluruhan digital marketing dapat membantu perluasan bisnis.

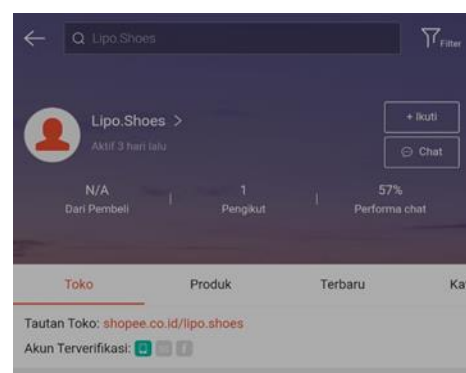
Tidak hanya itu digital marketing memiliki sejumlah fitur yang memungkinkan aplikasi yang efektif dalam hal penyeberluasan informasi secara interaktif, menciptakan awerness terhadap perusahaan dan produknya, mengumpulkan informasi dan riset pasar, menciptakan citra yang diharapkan, dan menstimulasi percobaan (terutama lewat stimulasi dan free trial). Dilihat dari sudut pandang pengguna, digital marketing sebagai wahana pengumpulan informasi, hiburan, interaksi sosial, komunikasi, pembelian produk / jasa, berbagi gagasan dan membangun komunitas.

Peningkatan jumlah kasus positif corona di indonesia meningkat secara pesat

hal ini membuat pemerintah Indonesia terpaksa untuk memperpanjang PPKM di Indonesia. Perpanjangan PPKM di Indonesia termasuk di Batam sendiri diperpanjang hingga 8 Agustus. Toko Lipo yang membuka gerai di mal Batam City Square harus menutup sementara gerainya yang ada di mal Batam City Square. Lipo selaku pemilik toko Lipo sangat optimis dan berantusias atas luaran yang dihasilkan dari proyek ini berupa pembukaan akun Instagram, Facebook Marketplace, dan Shopee. Dengan adanya digitalisasi, yang diharapkan dapat membantu toko Lipo untuk bersaing dan mengincar pasar yang lebih luas. Pemilik toko Lipo mengatakan sudah tidak sabar lagi untuk mencoba akun media sosial yang telah di hasilkan.

Setelah dilakukannya pelatihan melalui aplikasi zoom meeting, pemilik toko lipo menjadi familiar bagaimana cara untuk menggunakan Instagram, Facebook, dan Shopee kemudian juga paham dalam hal apa saja yang diperlukan untuk dapat mensukseskan strategi promosi dan pemasaran melalui media sosial.

Berikut merupakan foto profil akun e-commerce milik mitra:



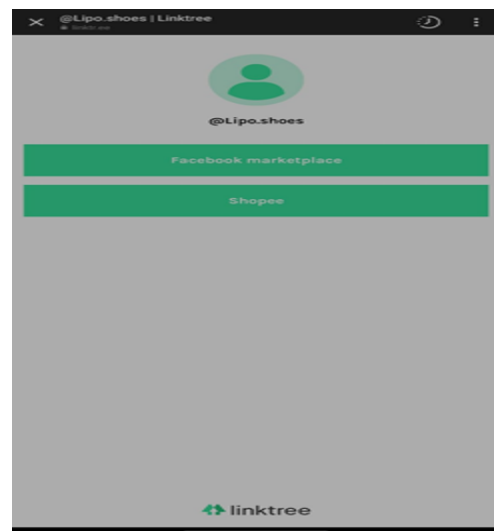
**Gambar 6.** Foto profil Shopee Milik Mitra



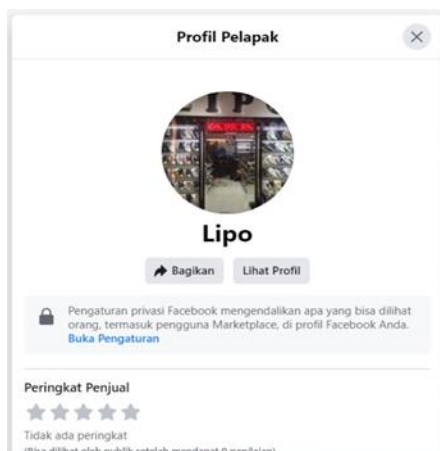
**Gambar 8.** Akun Facebook Marketplace

**Gambar 9.** Linktree

Untuk memaksimalkan hasil dari digital marketing, digunakanlah Teknik promosi copywriting. Teknik ini merupakan hal yang sangat penting dalam mempromosikan produk secara online, teknik ini memiliki beberapa tahapan seperti berikut :



**Gambar 7.** Foto akun instagram milik mitra



### 1. Awareness

Pertama kalinya pelanggan di tawari oleh pemilik usaha tertentu sehingga muncul lah sebuah perhatian.

### 2. Interest

Mulai timbulnya minat pelanggan terhadap barang yang sebelumnya sudah ia perhatikan. Pada tahap ini pemilik usaha akan berusaha untuk meningkatkan perhatian calon pembeli menjadi minat dengan cara memahami kebutuhan pelanggan.

### 3. Desire

Dari ketertarikan maka akan mulai muncul Hasrat atau keinginan untuk membeli atau pun menggunakan produk yang sudah ditawarkan sebelumnya. Pada tahap ini pemilik usaha harus bisa untuk meyakinkan pembeli bahwasannya produk yang ia tawarkan ini memiliki kelebihan yang menguntungkan pelanggannya dan juga menjelaskan kerugian jika pelanggan tidak membeli produk tersebut.

#### 4. Action

### Kesimpulan

Dengan adanya PPKM yang disebabkan oleh pandemic COVID-19 memaksa UMKM yang beroperasi di dalam mall Batam tidak dapat dijalankan karena tutupnya mall sebagai salah satu penyebab dari PPKM. Sehingga untuk operasional UMKM tetap dapat berjalan, maka dibangunlah UMKM dalam bentuk digital yang dapat membantu dalam keadaan PPKM sekarang ini. Untuk menentukan strategi marketing yang tepat untuk mempertahankan dan bahkan memperluas bisnis yang sedang dijalaninya. Pembuatan digital content menjadi strategi marketing yang tepat untuk disasarkan kepada orang banyak. Media sosial menjadi salah satu platform untuk memasarkan digital content mengenai suatu produk yang mereka tawarkan. Social media menjadikan kesempatan yang bagus untuk terus mengembangkan bisnisnya dengan digital marketing.

PPKM yang semakin marak di Indonesia membuat pemerintah Indonesia memperpanjang PPKM di Indonesia. Batam menjadi salah satu kota PPKM yang daruratnya diperpanjang hingga 2 agustus

Kemudian sampailah ditahap tindakan yang akan dilakukan oleh pelanggan untuk membeli produk yang sebelumnya sudah ia inginkan, disini pemilik usaha harus dapat mewujudkan kebutuhan dan harapan pelanggan, setelah itu kita juga masih harus tetap memberikan keyakinan bahwasannya membeli produk ini merupakan Langkah yang sangat tepat yang dapat memberikan keuntungan kepada pelanggan.

2021. Setelah di laksanakannya kegiatan SEPORA (Society emPOwerment program) ini di Toko Lipo, terdapat banyak sekali manfaat yang dapat diambil dari kegiatan ini, mulai dari kerjasama antar kelompok, pengalaman dan pengetahuan yang terkait dengan cara kerja dunia bisnis di era saat ini. Tidak hanya itu, selama penerapan kegiatan SEPORA (Society emPOwerment program) di Toko Lipo, ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil yaitu:

1. Toko Lipo merupakan sebuah usaha toko sepatu yang berlokasi di BCS Mall Batam.

2. Dengan pembuatan akun Facebook Marketplace dan Shopee bagi Toko Lipo dan mendaftarkan mitra ke marketplace merupakan salah satu platform terbaik untuk meningkatkan pelanggan dan eksistensi dari Toko Lipo. Tidak hanya itu, hal ini juga dapat membantupeningkatan pembeli serta omset dari Toko Lipo.

3. Adanya pembuatan akun Instagram demi menaikkan omset penjualan dan demi memasarkan produk. Dikarenakan harusnya mengikuti perkembangan zaman makan dibuatnya akun instagram



4. Dikarenakan Batam menjadi salah satu kota PPKM yang darurat maka proses promosi tidak dapat dilakukan dan digantikan

dengan pelatihan mengajar toko Lipo cara berpromosi.

### Saran

Memang dengan hadirnya social media yang dapat memudahkan toko UMKM yang terkena dampak PPKM ini menjalankan operasional bisnisnya secara online, bahkan dapat mengembangkan dan memperluas bisnis yang pada saat ini dengan teknik promosi yang benar dan baik. Akan tetapi tidak terhindari juga ada beberapa dampak negative yang kemungkinan akan dirasakan oleh pemilik toko UMKM jika tidak menggunakan social media atau platform digital lainnya dengan baik dan benar. Contoh yang paling sering tertimpah oleh pemilik toko UMKM ketika memulai menerjunkan bisnisnya ke arah digital yaitu terkena penipuan ataupun pemerasan.

Pastikan deskripsi pada setiap produk ataupun kontek digital yang dikeluarkan oleh toko UMKM telah memberikan penjelasan

yang baik dan benar sehingga tidak akan memunculkan kesalahpahaman antara toko UMKM dengan konsumen. Pelajari konten digital yang sedang ramai menarik perhatian konsumen dan implementasikan pada plafon digital UMKM anda.

Di harapkan juga pemilik toko Lipo dapat berhati-hati saat bertransaksi online dikarenakan penipuan masih sering terjadi. Pastikan sudah mengecek mutasi rekening sebelum kirim sepatu kepada pembeli. Program kerja praktek ini dinilai oleh pihak toko Lipo dapat membantu mereka dalam hal digitalisasi sehingga mereka dapat membesarkan pasar mereka ke jenjang nasional. Kami berharap luaran kerja dapat dilanjutkan toko Lipo seterusnya untuk meningkatkan penghasilan toko Lipo.

### DAFTAR PUSTAKA

Feradhita NKD. (n.d.). *Pentingnya Digital Marketing Selama Pandemi (Contoh Strategi)*. Retrieved August 9, 2021, from <https://www.logique.co.id/blog/2020/10/28/digital-marketing-selama-pandemi/>

Motion, P. (n.d.). *Strategi Promosi Melalui Sosial Media - Pilar Kreatif Motion Studio*. Retrieved July 20, 2021, from <http://pilarmotion.com/strategi-promosi/>

Pramudyatama, Y. (n.d.). *10 Strategi Media Sosial Marketing untuk Bisnis | Whello Indonesia*. Retrieved July 20, 2021, from <https://whello.id/tips-digital->

marketing/10-strategi-media-sosial-  
marketing-untuk-bisnis-berskala-kecil/

Hardy, A. (n.d.). *5 Hal Penting Copywriting di Media Sosial \* Posciety*. Retrieved July 21, 2021, from <https://www.posciety.com/5-hal-penting-copywriting-di-media-sosial/>

*Penjelasan Lengkap Apa Itu Copywriting dan Contohnya - Qwords*. (n.d.). Retrieved July 21, 2021, from <https://qwords.com/blog/apa-itu-copywriting-dan-contohnya/>

Utami, H. S. (n.d.). *PPKM Level 4 Batam Diperpanjang, Pemerintah Gelar Rapid Antigen Massal - Tribun Batam*. Retrieved July 21, 2021, from <https://batam.tribunnews.com/2021/07/25/ppkm-level-4-batam-diperpanjang-hingga-8-agustus-pemerintah-gelar-rapid-antigen-massal/>

Gunawan, J. (n.d.). *Cara Meningkatkan Penjualan di Instagram dengan Mudah*. Retrieved July 22, 2021, from <https://meson-digital.com/blog/social-media/cara-meningkatkan-penjualan-di-instagram/>

*Cara Meningkatkan Penjualan di Instagram dengan Mudah*. (n.d.). Retrieved July 22, 2021, from <https://meson-digital.com/blog/social-media/cara-meningkatkan-penjualan-di-instagram/>

*Cara Jualan dan Tips Meningkatkan Penjualan di Facebook Marketplace – Aplikasi Dropship Indonesia – INDOHP Blog*. (n.d.). Retrieved July 22, 2021, from <https://blog.indohp.co.id/cara-jualan-dan-tips-meningkatkan-penjualan-di-facebook-marketplace/>