



Promosikan Dagangan melalui Live Streaming

Pedagang Pasar Beringharjo Manfaatkan Fitur Live Tiktok

JOGJA, Radar Jogja - Kemajuan teknologi dinilai memudahkan pedagang untuk melakukan promosi. Salah satunya pedagang di Pasar Beringharjo yang mulai memasarkan dagangannya dengan sistem *online* memanfaatkan perkembangan sosial media.

Salah satu pemilik toko aksesoris dan perlengkapan baju pengantin di Pasar Beringharjo, Novi Aprianingrum mulai adaptif dengan sistem digital dalam memasarkan produknya. Teranyar, Novi memasarkan dagangannya secara digital melalui live streaming dengan aplikasi *Tiktok* dan *Shopee*.

"Awalnya itu karena pandemi datang, pasar jadi sepi dan kami mulai adaptif dengan sistem jual di *marketplace*, lalu perlahan kami juga mulai menjual deng-

an cara *live streaming* untuk menjangkau pasar yang lebih luas," jelasnya pada Radar Jogja, kemarin (28/4).

Diakui Novi, saat ini tokonya melakukan penjualan melalui *live streaming* secara reguler setiap hari. Dalam pelaksanaannya, Novi mengkomodir para karyawan tokonya untuk mengelola akun sosial media dan sistem penjual secara digital.

Deny Prasetyo, salah satu karyawan toko milik Novi mengaku mulai mencoba berjualan *live* di aplikasi sekitar bulan Desember 2022 silam. "Awal *live* itu Desember, namun itu belum rutin, sekitar sebulan terakhir ini sudah rutin untuk *live* setiap hari dengan sistem *rolling*, karena ada beberapa karyawan setiap karyawan umumnya *live* selama satu sampai dua jam sehari," tuturnya.

Deny membeberkan, dalam satu hari umumnya berjualan lewat aplikasi selama hampir

lima jam terhitung sejak pukul 10.00 pagi hingga pukul 15.00. Hal tersebut juga menyesuaikan dengan jam operasional toko yang buka mulai pukul 08.00 dan tutup pukul 16.00.

Berkat diadakannya sistem digital dalam penjualan, diakui Novi maupun Deny, toko Dewi Sri milik Novi mengalami peningkatan penjualan yang cukup signifikan, apalagi justru bisa menjangkau pembeli yang lebih luas dari berbagai daerah di Indonesia.

"Pembelinya makin beragam karena digital seperti ini, dan kami juga menyiapkan beragam promo dan diskon yang bisa didapatkan saat bertransaksi secara *online*, jadi itu cukup bisa mendongkrak penjualan kami," beber Novi.

Novi sendiri memiliki cerita yang cukup banyak dengan berbagai pembeli yang akhirnya datang secara langsung ke tokonya setelah sebelumnya hanya ber-



SIAP AKSI: Pedagang perlengkapan pakaian dan aksesoris pernikahan melakukan penjualan barang melalui live streaming media sosial di Pasar Beringharjo, Jogja, Jumat (28/4).

transaksi secara *online*.

"Banyak yang datang ke toko sambil cerita kalau mereka se-

belumnya beli lewat *live* atau marketplace, dan rata-rata juga dari luar Jogja, ketika mereka

ke Jogja disempatkan mampir untuk beli ke sini," terangnya. (cr1/bah/er)

Instansi	Nilai Berita	Sifat	Tindak Lanjut
1.	Netral	Biasa	Untuk Diketahui

Yogyakarta, 11 Juli 2026
Kepala

Ig. Trihastono, S.Sos. MM
NIP. 19690723 199603 1 005