

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN OFFLINE DAN ONLINE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA TOKO EDWLID
SHOP MADIUN)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama :Rofika Noviani

NIM : 16414127

Program Studi : Manajemen

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

2023

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN OFFLINE DAN ONLINE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA TOKO EDWI.ID
SHOP MADIUN)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama :Rofika Noviani

NIM : 16414127

Program Studi : Manajemen

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

2023

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Toko Offline Dan Online Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Toko Edwi.id Shop di Madiun)

Nama : Rofika Noviani

NIM : 16414127

Tempat, Tgl Lahir : Madiun, 09 November 1995

Program Studi : Manajemen – S1

Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata satu (S-1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

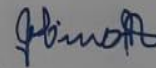
Ponorogo, 28 Juli 2023

Pembimbing I



Dr. Heri Wijayanto, ST, MM, M.Kom
NIDN 0025057401

Pembimbing II



Siti Chamidah, SE, M.Si
NIDN 0019057101

Megetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi



(Dr. Hadi Sumarsono, S.E., M.Si.)
NIDN.0760508 200501 1002

Dosen Penguji:



Dr. Heri Wiayanto, ST, MM, M.Kom
NIDN.0025057401



Dr. Sutopo, MM
NIDN.0716065601



Diana Pramudya Wardhani, SE, MM
NIDN.0709048305

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Strategi Pemasaran Toko Online dan Offline Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Toko Edwi.id shop Madiun). Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik dan karyawan di Toko Edwi.id Madiun. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Dimana data tentang kualitatif deskriptif yang menjelaskan dengan secara detail isi dokumentasi, wawancara, observasi yang dilakukan. Teknik pengabsahannya datanya menggunakan triangulasi sumber dengan mengumpulkan data dan informasi sejenis dari berbagai sumber yang berbeda. Hasil penelitian ini dapat menunjukkan bahwa Strategi pemasaran secara online maupun offline yang dipakai oleh toko Edwi.id Madiun dengan memanfaatkan penggunaan sosial media sebagai promosi penjualan dan memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli agar dapat meningkatkan penjualan produk disetiap bulannya. Strategi pemasaran online dapat memudahkan pembeli untuk membeli produk tanpa harus mendatangi toko, sehingga dapat meminimalisir waktu. Toko Edwi.id Madiun menerapkan strategi pemasaran online dan offline tersebut untuk mengikuti zaman dimana sekarang dapat melakukan aktifitas seperti melakukan pembelian online di era digital dan dapat melakukan pembelian di toko secara langsung.

Kata kunci : Strategi, Pemasaran offline dan Online, Penjualan

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatulahi. wabarakatuh.

Alhamdulillah puji syukur senantiasa peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat, hidayah dan karunia-Nya, sehingga skripsi yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN OFFLINE DAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN(Studi Kasus Pada Toko Edwi.id Shop Madiun)”** dapat terselesaikan dengan lancar dan tepat waktu. Shalawat beserta salam senantiasa tercurahkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW sebagai suri tauladan bagi seluruh umat dan kita nantikan syafaat-Nya di yaumul qiyamah.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan, dukungan dan kerjasama dari semua pihak. Untuk itu pada kesempatan ini dengan rasa hormat dan ketulusan hati peneliti menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Happy Susanto, M.A. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk menempuh studi di Universitas Muhammadiyah Ponorogo khususnya untuk Program Studi Manajemen S-1 Fakultas Ekonomi
2. Bapak Dr. Hadi Sumarsono, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan dukungan serta bimbingan kepada peneliti selama menempuh studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
3. Ibu Naning Kristyana, SE.,MM Selaku Kepala Program Studi S1 Manajemen yang telah memberikan arahan, dukungan, nasehat dan

juga *support* kepada peneliti dan teman-teman seangkatan 2019 agar menyelesaikan skripsi dengan baik.

4. Bapak Dr.Heri Wijayanto,ST.,MM.,M.Kom selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Siti Chamidah, SE.MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah senantiasa bersabar dalam membimbing peneliti dan memberikan arahan serta semangat untuk menyelesaikan skripsi dengan baik.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi, semoga ilmu yang telah diberikan selama masa perkuliahan dapat bermanfaat bagi agama, bangsa dan negara. Segenap karyawan dan Pegawai Tata Usaha program Studi Manajemen, terimakasih atas semua pelayanannya selama ini.
6. Ayah Ibu tercinta yang selalu memberikan semangat, dukungan, nasehat, beserta doa yang tiada pernah henti-hentinya dipanjatkan untuk peneliti dan selalu berkerja keras sejauh ini untuk bisa menjadikan peneliti mendapatkan gelar S-1 Manajemen.
7. Saudara – saudaraku yang selalu menasehati setiap saat dan mensupport selama awal bangku perkuliahan hingga akhir perkuliahan , dan terima kasih masih tetap selalu ada sampai hari ini.
8. Kepada teman-teman perkuliahan Koperasi Mahasiswa terima kasih telah memberikan banyak sekali pengalaman dan pengetahuan baru selama peneliti menjadi mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
9. Kepada keluarga besar toko Kosmetik Edwi.id Madiun terimakasih telah memberikan kesempatan untuk melanjutkan penelitian sampai dengan selesai dan selalu memberikan pengertian ketika peneliti meminta izin untuk penelitian skripsi. Selalu mendukung dan memberikan semangat untuk terus menyelesaikan skripsi ini.
10. Dan kepada seluruh pihak yang telah mendukung peneliti dalam menyelesaikan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh untuk dikatakan sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharap segala bentuk saran serta masukan bahkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan khususnya bagi

peneliti dan pembaca pada umumnya. Akhir kata dengan segala ketulusan dan kerendahan hati, peneliti mohon maaf apabila ada kesalahan dan kelemahan dalam skripsi ini,

Wassalamu 'alaikum warahmatullahi. Wabarakatuh

Ponorogo, 28 juli 2023

Peneliti,



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Tidak ada satu pun perjuangan yang tidak melelahkan, bahkan tidak ada apapun didunia ini yang mudah”

“Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah”



PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR

KODE ETIK PENELITIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI) dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi Pendidikan, sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 28 Juli 2023

(Rofika Noviani)

NIM : 16414127

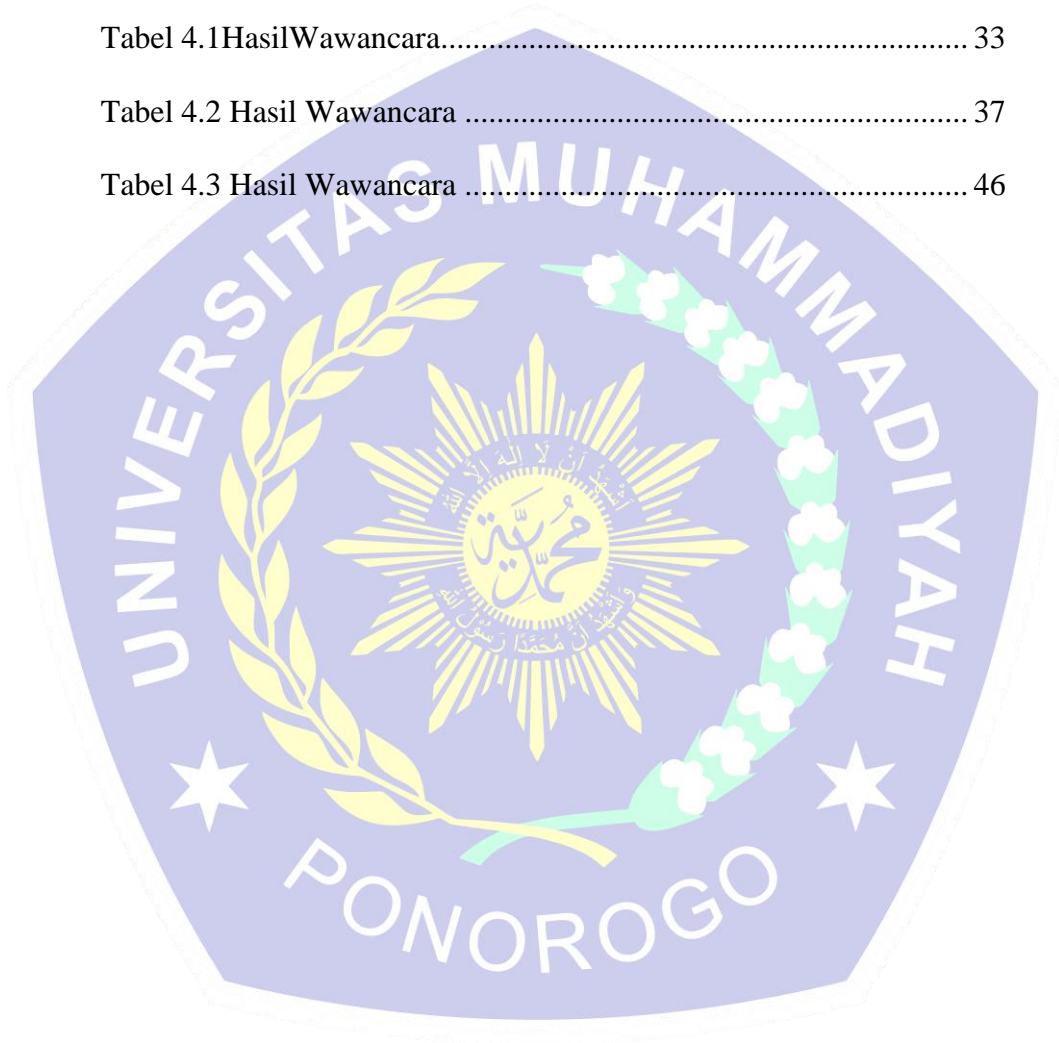
DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
RINGKASAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
PERNYATAN TIDAK MELANGGAR KODE ETIK	
PENELITIAN.....	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Landasan Teori	9
1. Pemasaran	9
2. Strategi	10
3. Perumusan Strategi Pemasaran	11
4. Manfaat Strategi	11
5. Bauran Pemasaran.....	11
6. Strategi Pemasaran Offline	12
7. E-Marketing (Internet Online)	13

8. Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	13
B. Penelitian Terdahulu.....	15
C. Kerangka Pemikiran.....	19
BAB III METODE PENELITIAN	20
A. Ruang Lingkup Penelitian.....	20
B. Populasi dan Sampel Penelitian.....	20
C. Metode Pengambilan Data.....	21
D. Definisi Operasional Variabel.....	22
E. Metode Analisis Data.....	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	28
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	28
1. Sejarah Singkat Toko Edwi.id.....	28
2. Visi dan Misi Toko Edwi.id.....	31
B. Analisis Data.....	39
BAB V	
KESIMPULAN DAN SARAN	47
A. Kesimpulan.....	47
B. Saran.....	48
1. Bagi Perusahaan.....	48
2. Bagi Penelitian Mendatang.....	48
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN	52

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	15
Tabel 3.1 Penjualan Produk secara online	25
Tabel 3.2 Penjualan Produk secara Offline	26
Tabel 4.1 Hasil Wawancara.....	33
Tabel 4.2 Hasil Wawancara	37
Tabel 4.3 Hasil Wawancara	46



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Toko Edwi.id	28
Gambar 4.2. Toko Kosmetik Edwi.id	40
Gambar 4.3. Baju Atasan	41
Gambar 4.4. Sandal dan Sepatu	41
Gambar 4.5. Produk di Shopee	42

