

**PERAN STRATEGI PROMOSI MELALUI LAZADA ADSENSE DALAM  
MEMENANGKAN PERSAINGAN BISNIS**

**(Studi Kasus *Online Shop* Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri)**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

**Salma Khoirunnisa'**

934102619

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2023**

**PERAN STRATEGI PROMOSI MELALUI LAZADA ADSENSE DALAM  
MEMENANGKAN PERSAINGAN BISNIS**

**(Studi Kasus *Online Shop* Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program sarjana

**Oleh:**

**Salma Khoirunnisa'**

**934102619**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

**2023**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**PERAN STRATEGI PROMOSI MELALUI LAZADA ADSENSE DALAM  
MEMENANGKAN PERSAINGAN BISNIS  
(Studi Kasus *Online Shop* Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri)**

Ditulis Oleh :

**SALMA KHOIRUNNISA'**

934102619

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui oleh pembimbing

**Pembimbing I**



**Amrul Mutaqin, MEI**

**NIP. 19760507 200801 1 013**

**Pembimbing II**



**Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum.**

**NIP. 19930306 201903 2 016**

**NOTA DINAS**

Kediri, 27 Juli 2023

Lampiran : 4 (Empat Berkas)  
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo  
Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi Mahasiswa Tersebut Di Bawah Ini:

Nama: Salma Khoirunnisa'

NIM : 934102619

Judul : Peran Strategi Promosi Melalui Lazada *AdSense* Dalam

Memenangkan Persaingan Bisnis (Studi Kasus *Online Shop* Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan penyusunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian tingkat akhir Sarjana Strata (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat disajikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak/Ibu kami ucapkan banyak terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**Pembimbing I**



**Amrul Mutaqin, MEI**

**NIP. 19760507 200801 1 013**

**Pembimbing II**



**Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum.**

**NIP. 19930306 201903 2 016**



## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 27 Juli 2023

Lampiran : 4 (Empat Berkas)  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,  
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel No. 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Salma Khoirunnisa'

NIM : 934102619

Judul : Peran Strategi Promosi Melalui Lazada *Adsense* Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis (Studi Kasus *Online Shop* Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 18 Juli 2023 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

**Pembimbing I**



**Amrul Mutaqin, MEI**

**NIP. 19760507 200801 1 013**

**Pembimbing II**



**Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum.**

**NIP. 19930306 201903 2 016**

## HALAMAN PENGESAHAN

### PERAN STRATEGI PROMOSI MELALUI LAZADA *ADSENSE* DALAM MEMENANGKAN PERSAINGAN BISNIS (Studi Kasus *Online Shop* Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri)

SALMA KHIOIRUNNISA'

9341.026.19

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 18 Juli 2023

Tim Penguji


- 1 Penguji Utama  
Rofik Efendi, S.Kom., MM.  
NIP. 19690617 199803 1 002
- 2 Penguji 1  
Amrul Mutaqin, MEI  
NIP. 19760507 200801 1 013
- 3 Penguji 2  
Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum.  
NIP. 19930306 201903 2 016

  
(.....)  
  
(.....)  
  
(.....)

Kediri, 27 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



  
Imam Annas Mubtihin, MHI  
NIP. 19750101 199803 1 002

## MOTTO

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَ وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَ  
وَكْتَمَا مُحِطَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

Artinya:

“Orang yang bertransaksi jual beli masing-masing memiliki hak khiyar (membatalkan atau melanjutkan transaksi) selama keduanya belum berpisah. Jika keduanya jujur dan terbuka, maka keduanya akan mendapatkan keberkahan dalam jual beli, tapi jika keduanya berdusta dan tidak terbuka, maka keberkahan jual beli antara keduanya akan hilang” (HR. Muttafaqun Alaihi)



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucap rasa syukur kepada Allah SWT. ku persembahkan karya tulis ini kepada:

1. Bapak Ibuku tersayang dan tercinta. Beliauah yang memberikan semangat, motivasi dan yang terpenting memberikan do'a yang tak henti-hentinya beliau panjatkan untuk saya. Beliau juga yang telah mengorbankan seluruh waktu, pikiran, serta tenaganya untuk kelancaran saya dalam menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih Ibu., terimakasih Bapak saya sangat bangga mempunyai orang tua seperti ibu dan bapak yang tulus mencintai anaknya tanpa mengharap pamrih apapun dan ikut merasa bahagia untuk keberhasilan anak-anakmu yang belum seberapa ini.
2. Mbakku tersayang Luthfiana Fauziah M., Masku G.A Yanuar Putra dan Keponakanku M. Rayhan Radeya Putra tersayang yang selalu menjadi penghibur dan penyemangat serta memberi motivasi untuk dapat menyelesaikan studi ini.
3. Semua teman seperjuangan program studi Ekonomi Syariah angkatan 2019, yang telah membantu saat saya kesusahan.
4. Untuk sahabat-sahabatku, Mu'arifatul Amalia, Siska Lailatun Nikmah dan Defi Tri Alifiana terimakasih buat semangat dan juga do'anya. Terimakasih sudah mendengarkan keluh kesah saya selama ini. Terimakasih sudah menemani setiap langkah saya dalam menyelesaikan studi ini.



## ABSTRAK

SALMA KHOIRUNNISA', Dosen Pembimbing I Amrul Mutaqin, M.El. Dosen Pembimbing II Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum. Peran Strategi Promosi Melalui Lazada *Adsense* Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis (Studi Kasus Online Shop Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri), Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2023.

**Kata Kunci:** Lazada *Adsense*, Online Shop, Persaingan Bisnis

Sekarang ini *adsense* tidak hanya di sosial media saja, melainkan di marketplace juga sudah mengalami perkembangan fitur *adsense*. Dengan biaya yang ditentukan oleh masing-masing marketplace kita mampu menarik pembeli untuk mengunjungi toko online kita, dengan pengunjung tersebut banyak kemungkinan terjadinya pembelian. Tidak hanya menarik pembeli, strategi lainnya juga diperlukan untuk mempertahankan pembeli strategi tersebut ialah strategi pelayanan yang memuaskan dan promosi yang menarik. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi Lazada *adsense* atau promosi berbayar dalam memenangkan persaingan bisnis (Studi Kasus Online Shop Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri).

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif dengan jenis pendekatan *field research* atau penelitian lapangan. Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Sumber data pada penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer diambil dari hasil wawancara dengan pemilik *online shop* Soka Soka dan karyawan *online shop* Soka Soka. Sedangkan data sekunder diambil dari dokumentasi yang mempunyai keterkaitan langsung dengan *online shop* Soka Soka serta literatur-literatur yang berkaitan dengan penelitian. Untuk penyajian menganalisa peneliti menggunakan tiga tahapan yaitu tahap deskripsi, tahap reduksi dan tahap seleksi.

Hasil penelitian ini ialah bentuk implementasi strategi promosi melalui Lazada *Adsense* pada *Online Shop* Soka Soka adalah dengan menampilkan produk melalui halaman pencarian, rekomendasi dan fitur untukmu di Lazada. Soka Soka juga melakukan riset produk yang sedang dibutuhkan pelanggan dan pelayanan memuaskan serta memberikan promosi-promosi menarik. Strategi tersebut selaras dengan teori Handito Hadi Joewono tentang strategi yang dapat ditempuh untuk memenangkan persaingan bisnis. Pendapatan, penjualan dan jumlah *followers* Soka Soka paling tinggi diantara tiga pesaing lainnya 29.849 produk terjual selama satu tahun dengan pendapatan Rp1.503.861.859. Lalu Mura Mura menjual produk selama satu tahun yaitu 7.300 produk dengan pendapatan Rp 230.185.439. Setelah itu Larispol menjual produk selama setahun 1.522 dengan pendapatan Rp 60.871.506 dan yang terakhir Toko Abracans yang menjual produk selama satu tahun sebanyak 586 dengan pendapatan Rp 23.366.860.



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahiim*

Syukur Alhamdulillah atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada Allah swt. sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik, dengan judul "*Peran Strategi Promosi Melalui Lazada Adsense Atau Promosi Berbayar Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis (Studi Kasus Online Shop Soka Soka, Ngancar Kab. Kediri)*" dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dalam Program Studi Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Shalawat serta salam senantiasa penulis curahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW. yang telah memberikan cahaya terang bagi umat islam dalam menjalani kehidupan di dunia maupun di akhirat kelak. Semoga kita semua mendapatkan syafa'atnya di Yaumul Qiyamah kelak. Aamiin.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dorongan dan saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Rektor IAIN Kediri Bapak Dr. Wahidul Anam, Mag.
2. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri Dr. H. Imam Anas Mushlihin, MHI.
3. Bapak Amrul Mutaqin, MEI., selaku pembimbing I dan Ibu Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum., selaku pembimbing II yang telah membimbing saya dengan penuh kesabaran dan keikhlasan meluangkan waktu untuk

membantu, mengarahkan serta membimbing dan memotivasi penulis sehingga terselesaikannya penyusunan skripsi ini.

4. Kepada ketua Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri beserta staf, yang telah memberikan bantuan berupa pinjaman literatur dalam rangka penyusunan skripsi ini, atau segala kebijakan, perhatian serta dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
5. Kepada pemilik *online shop* Soka Soka yaitu Ibu Yeni Kumala Shinta dan karyawan *online shop* Soka Soka terimakasih atas bantuannya dan kesediaan waktunya dalam memberikan informasi kepada peneliti.
6. Bapak, Ibu, Mbak dan seluruh keluarga yang saya cintai dan sayangi, terimakasih banyak atas segala motivasi, semangat juga do'anya yang terus terucap serta tiada henti dalam sujud maupun ucapan setiap perjalanan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua teman-temanku Mu'arifatul Amalia, Siska Lailatun Nikmah dan Defi Tri Alifiana, terimakasih atas bantuan dan kesetiannya.
8. Semua teman seperjuangan Ekonomi Syariah angkatan 2019, terimakasih atas bantuannya saat saya kesusahan.
9. Dan semua pihak yang telah berjasa dalam penyusunan skripsi ini yang penulis tidak mungkin dapat menyebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT. memberikan balasan yang berlipat ganda atas bantuan dan segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis.

Atas segala jasa dan budinya, penulis tidak bisa memberikan balasan dalam bentuk apapun, penulis hanya bisa mengucapkan terimakasih dan mendo'akan "*Jaza Kumullah Ahsanal Jaza*" semoga kebaikan yang telah kalian berikan dibalas

oleh Allah SWT. dengan yang lebih-lebih lagi. Harapan penulis, semoga apa yang ada dalam skripsi ini bisa bermanfaat bagi penulis secara pribadi dan para pembaca pada umumnya. Aamiin Allohmma Aamiin.

Kediri, 24 Mei 2023  
Peneliti,

**Salma Khoirunnisa'**  
934102619



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I: PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	10
E. Penelitian Terdahulu .....	11
<b>BAB II: LANDASAN TEORI.....</b>	<b>17</b>
A. Strategi .....	17
1. Pengertian strategi .....	17
2. Tingkatan Strategi .....	19
3. Konsep Strategi .....	21
B. Promosi .....	23
1. Pengertian Promosi.....	23
2. Pengertian Promosi Online.....	23
3. Tujuan Promosi .....	24
4. Strategi Bauran Promosi.....	25
5. Media promosi online.....	28
6. Jenis Promosi Online Dan Perbedaannya.....	33
7. Fitur Lazada AdSense atau Promosi Berbayar.....	34

C. Persaingan Bisnis .....	35
1. Pengertian Persaingan .....	35
2. Pengertian Bisnis .....	35
3. Pengertian Persaingan Bisnis .....	36
4. Faktor Yang Menyebabkan Persaingan Kompetitif .....	36
5. Strategi Bersaing .....	38
6. Strategi Memenangkan Persaingan .....	39
D. Indikator Menang Persaingan Bisnis .....	40
<b>BAB III: METODE PENELITIAN.....</b>	<b>42</b>
A. METODE PENELITIAN.....	42
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	42
2. Kehadiran Peneliti .....	42
3. Lokasi Penelitian .....	43
4. Sumber Data .....	43
5. Metode Pengumpulan Data .....	44
6. Analisis Data .....	45
7. Pengecekan Keabsahan Data.....	46
8. Tahap Penelitian .....	47
<b>BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>49</b>
A. Gambaran Umum Online Shop Soka Soka.....	49
1. Sejarah Singkat <i>Online Shop</i> Soka-Soka.....	49
2. Visi Online Shop Soka-Soka .....	50
3. Misi Online Shop Soka-Soka .....	51
4. Barang-barang yang dijual Online Shop Soka-Soka.....	51
5. Struktur Organisasi.....	52
6. Aktivitas Online Shop Soka-Soka.....	54
7. Toko Online Shop Soka-Soka .....	55
B. Paparan Data .....	57
1. Implementasi Strategi Lazada <i>Adsense</i> atau Promosi Berbayar Pada Online Shop Soka Soka .....	57
2. Memenangkan Persaingan Bisnis Setelah Menggunakan Strategi Lazada <i>Adsense</i> atau Promosi Berbayar.....	70
C. Temuan Penelitian.....	78



<b>BAB V: PEMBAHASAN.....</b>	<b>81</b>
A. Implementasi Strategi Lazada <i>AdSense</i> atau Promosi Berbayar Pada Online Shop Soka Soka.....	81
B. Strategi Lazada <i>AdSense</i> atau Promosi Berbayar Pada Online Shop Soka Soka Dalam Memenangkan Persaingan .....	85
<b>BAB VI: PENUTUP .....</b>	<b>88</b>
A. Kesimpulan .....	88
B. Saran.....	89
 <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	 <b>90</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pendapatan Online Shop Soka Soka.....	5
Tabel 1.2 Data Omzet Online Shop Pesaing .....	6
Tabel 1.3 Data Pesaing Di Lazada .....	8
Tabel 4.1 Struktur Organisasi <i>Online Shop</i> Soka Soka.....	53
Tabel 4.2 Pendapatan dan Penjualan Online Shop Soka Soka.....	71
Tabel 4.3 Pendapatan dan Penjualan Online Shop Pesaing .....	73



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Akun Soka Soka Di Lazada .....	56
Gambar 4.2 Produk yang di jual Soka Soka Di Lazada.....	57
Gambar 4.3 Sistem Lazada Adsense atau Promosi Berbayar .....	60
Gambar 4.4 Cara Mengatur Waktu Promosi.....	62
Gambar 4.5 Fitur Yang Disediakan Lazada.....	62
Gambar 4.6 Contoh Strategi Promosi Yang Dilakukan Soka Soka .....	65
Gambar 4.7 Screenshot Ulasan Konsumen.....	75

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Pedoman Wawancara
- Lampiran II : Dokumentasi Penelitian
- Lampiran III : Surat Izin Penelitian
- Lampiran IV : Surat Balasan Penelitian
- Lampiran V : Bukti Konsultasi Dospem 1
- Lampiran VI : Bukti Konsultasi Dospem 2
- Lampiran VII : Daftar Riwayat Hidup