

**STRATEGI *INTERNET MARKETING* DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN DI UD BIMA JAYA DESA PURWOREJO,
KECAMATAN KANDAT, KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)



OLEH:

DEFI TRI ALIFIANA

934100619

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

2023

**STRATEGI *INTERNET MARKETING* DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN DI UD BIMA JAYA DESA PURWOREJO,
KECAMATAN KANDAT, KABUPATEN KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institu Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program sarjana

Oleh:

Defi Tri Alifiana

934100619

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

2023

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**STRATEGI *INTERNET MARKETING* DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN DI UD BIMA JAYA DESA PURWOREJO,
KECAMATAN KANDAT, KABUPATEN KEDIRI**

Ditulis Oleh :

DEFI TRI ALIFIANA

NIM. 934100619

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui oleh pembimbing

Pembimbing I



Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI

NIP. 19840815 201801 2 001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM

NIP. 19931005 201903 2 017

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: Defi Tri Alifiana

NIM : 934100619

Judul : Strategi *Internet Marketing* Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Di UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten 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



Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI

NIP. 19840815 201801 2 001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM

NIP. 19931005 201903 2 017

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 27 Juli 2023

Lampiran : 4 (Empat Berkas)
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
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 : Defi Tri Alifiana

NIM : 934100619

Judul : Strategi *Internet Marketing* Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Di UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten 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



Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI

NIP. 19840815 201801 2 001

Pembimbing II



Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM

NIP. 19931005 201903 2 017

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI *INTERNET MARKETING* DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENJUALAN DI UD BIMA JAYA DESA PURWOREJO,
KECAMATAN KANDAT, KABUPATEN KEDIRI**

DEFI TRI ALIFIANA

9341.006.19

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
Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI
NIP. 19840815 201801 2 001
- 3 Penguji 2
Dr. Yuliani, SE, MM
NIP. 19840710 201903 2 009

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

Kediri, 27 Juli 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



H. Imam Annas Mushlih, MII
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَ
ضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

(QS. An Nisa ayat 29)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah atas rasa syukur dan semua nikmat yang telah diberikan oleh Allah SWT dalam kehidupan saya, atas berkah, rahmat dan taufik-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini, dan ini akan saya persembahkan untuk:

1. Yang pertama saya persembahkan kepada kedua orang tuaku, Alm. Bapak Nahrowi yang sudah ada di Surga, saya belum sempat memberikan kebahagiaan untuk bapak semoga bapak bangga disana. Dan terutama kepada ibu saya Sofiyatun yang sudah tetap berjuang sendiri mencari nafkah dan membiayai kuliah saya sampai saat ini, semoga selalu diberikan kesehatan umur yang berkah dan bisa menemani dan melihatku sukses untuk bisa membahagiakanmu ibuku. Untuk kedua kakakku terimakasih atas supportnya dan doanya sampai detik ini.
2. Kedua, saya persembahkan kepada tema-teman seperjuangan saya Siska Lailatun Nikmah, Salma Khoirunnisa', Muarifatul Amalia sudah memberikan support dan doanya sampai detik ini meluangkan waktu dan memberikan solusi ketika saya mengalami kesulitan dalam pengerjaan skripsi ini.
3. Terakhir saya ucapkan terimakasih kepada diri saya sendiri karena sudah mau berjuang dan bertahan sampai detik ini mulai awal masuk perkuliahan hingga menyelesaikan tugas akhir yaitu skripsi. Semoga ini merupakan langkah awal untuk saya menjadi orang sukses yang bisa memberikan manfaat untuk orang banyak dan ilmu yang saya peroleh bisa diterapkan dengan baik dan bermanfaat dunia dan akhirat.

ABSTRAK

DEFI TRI ALIFIANA, Dosen Pembimbing I Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI. Dosen Pembimbing II Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM. Strategi *Internet Marketing* Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Di UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2023.

Kata Kunci: *Internet Marketing*, Penjualan

Internet marketing merupakan pemasaran yang dilakukan dengan memanfaatkan sosial media. Dengan memanfaatkan fitur-fitur yang ada dalam sosial media, agar diketahui oleh masyarakat luas, dengan menghemat biaya promosi dan waktu karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja tanpa batasan penonton. Dengan luasnya jangkauan promosi kemungkinan besar juga kita dapat menarik orang untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan, dan hal tersebut dapat meningkatkan jumlah penjualan pada suatu perusahaan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi *internet marketing* yang digunakan UD Bima Jaya dalam meningkatkan jumlah penjualan di UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif dengan jenis pendekatan *field research* atau penelitian lapangan. Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara serta dokumentasi. Sumber data pada penelitian ini yaitu menggunakan sumber data primer dan sekunder. Data primer ini diambil dari hasil wawancara dengan pemilik UD Bima Jaya, karyawan UD Bima Jaya dan beberapa Konsumen UD Bima Jaya. Untuk data sekunder didapatkan dari data dokumentasi yang berkaitan langsung dengan UD Bima Jaya serta literatur yang berkaitan dengan penelitian. Sedangkan dalam menganalisa peneliti menggunakan tiga tahap yaitu dengan tahap deskripsi, reduksi dan seleksi

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi *internet marketing* UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri dengan *Sosial media marketing* yang digunakan yaitu *Instagram* dengan memanfaatkan fitur *reels*. Strategi *internet marketing* dalam meningkatkan jumlah penjualan di UD Bima Jaya di Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri mengalami peningkatan jumlah penjualan yang sangat signifikan dari tahun ke tahun. Sebelum menggunakan *internet marketing* pada tahun 2019 mendapat penjualan sejumlah 58.755 biji, setelah melakukan pemasaran melalui *internet marketing Instagram* pada tahun 2020 mengalami peningkatan jumlah penjualan 121.891 biji, tahun 2021 meningkat sejumlah 133.912 biji dan pada tahun 2022 meningkat sejumlah 152.769 biji.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunianya kepada kita semua, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan sebaik mungkin. Sholawat serta salam tak lupa kita ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW, Nabi yang senantiasa membawa kita ke jalan kebenaran yakni jalan yang diridhoi oleh Allah SWT. Semoga dengan membaca sholawat kita dapat memperoleh syafa'atnya di hari akhir nanti, Aamiin.

Penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, baik dukungan langsung maupun tidak langsung. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Rektor IAIN Kediri Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag.
2. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri Dr. H. Imam Annas Mushlihn, MHI.
3. Ibu Nuril Hidayati, S. Fil.i., M.Hum. selaku ketua program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Dosen Pembimbing Skripsi, Ibu Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI. Pembimbing I dan Ibu Oktaria Ardika Putri, S.Si, MM. Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk membimbing peneliti hingga tulisan ini bisa terselesaikan tepat waktu.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen IAIN Kediri dan Bapak Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama di

bangku perkuliahan. Serta seluruh staf IAIN Kediri yang telah turut membantu kelancaran penulis dalam melaksanakan skripsi ini.

6. Umar Faruq, selaku owner UD Bima Jaya yang telah mengizinkan peneliti untuk melakukan penelitian di UD Bima Jaya.
7. Dipersembahkan untuk Alm. Bapak Nahrowi dan Ibu Sofiyatun, selaku kedua orang tua saya yang belum sempat melihat saya di titik ini yaitu bapak saya, dan terimakasih untuk ibu saya atas semua doa dan dukungannya demi kesuksesan yang telah dicapai hingga sekarang, segala pencapaian yang diraih tidak lepas dari adanya ridho dari orang tua. Dan untuk kedua kakak saya Ahmad Arif Syaifuddin dan Harti Muhsinatun Sofi terimakasih sudah memberikan doa dan memberikan semangat dalam bentuk apapun.
8. Dipersembahkan untuk sahabat-sahabatku angkatan 2019 di perkuliahan Siska Lailatun Nikmah, Salma Khoirunnisa, Muarifatul Amalia terimakasih sudah rela meluangkan waktu untuk mendengarkan keluh kesah serta solusi dalam menyelesaikan skripsi saya, dengan dosen yang berbeda-beda kita bisa sharing dan memberikan informasi yang lebih luas.
9. Serta saya persembahkan untuk teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang sudah membantu dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini sampai selesai.

Atas segala jasa budinya, penulis tidak bisa memberikan balasan dalam bentuk apapun, penulis hanya bisa mengucapkan banyak terimakasih, semoga Allah SWT membalas kebaikan yang setimpal. Dan penulis sadar bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna dan tentunya masih banyak kekurangan karena

kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT. Maka dari itu saran dan kritik serta pengarahan dan bimbingan yang dapat membangun guna menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menjadi keberkahan ilmu bagi semua pihak yang membacanya.

Kediri, 22 Juni 2023
Peneliti,

Defi Tri Alifiana
9341.001.69

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I: PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Penelitian Terdahulu.....	7
BAB II: LANDASAN TEORI.....	14
A. <i>Internet Marketing</i>	14
1. Pengertian <i>Internet Marketing</i>	14
2. Jenis-jenis <i>Internet Marketing</i>	15
3. Kelebihan dan Kekurangan <i>Internet Marketing</i>	20
B. Penjualan	22
1. Pengertian Penjualan.....	22
2. Tujuan Penjualan	23
3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	23
4. Indikator Peningkatan Penjualan	25
BAB III: METODE PENELITIAN.....	27
A. METODE PENELITIAN	27
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	27
2. Kehadiran Peneliti.....	27
3. Lokasi Penelitian.....	28

4. Sumber Data	28
5. Metode Pengumpulan Data.....	29
6. Analisis Data.....	30
7. Pengecekan Keabsahan Data	30
8. Tahap Penelitian	32
BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	34
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	34
B. Paparan Data	39
1. Deskripsi Implementasi Strategi <i>Internet Marketing</i> Di UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri.....	39
2. Deskripsi Peningkatan Jumlah Penjualan UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri	49
C. Temuan Penelitian.....	51
BAB V: PEMBAHASAN.....	53
A. Analisis Strategi <i>Internet Marketing</i> Di UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan Kandat, Kabupaten Kediri	53
B. Analisis Straregi <i>Internet Marketing</i> Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Di UD Bima Jaya Desa Purworejo, Kecamatan kandat, Kabupaten Kediri	56
BAB VI: PENUTUP.....	59
A. Kesimpulan.....	59
B. Saran	60
 DAFTAR PUSTAKA	 61
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Nama usaha sejenis menjual variasi bangunan.....	4
Tabel 1.2 Jenis produk yang dijual UD Bima Jaya dan pesaingnya.....	4
Tabel 1.3 Jumlah penjualan UD Bima Jaya sebelum dan sesudah menggunakan <i>internet marketing</i> tahun 2019-2020.....	5
Tabel 4.1 Struktur Organisasi UD Bima Jaya.....	36
Tabel 4.2 Jenis produk variasi UD Bima Jaya.....	37
Tabel 4.3 Jumlah penjualan UD Bima Jaya mulai tahun 2019-2022.....	50
Tabel 4.4 Pendapatan UD Bima Jaya dari peningkatan jumlah penjualan dari tahun 2019-2022.....	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	<i>Sosial Media Marketing Instagram UD Bima Jaya</i>	41
------------	------------------------------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

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