

**PERAN STRATEGI PEMASARAN IKLANKU SHOPEE
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**
(Studi Pada Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (S.E)



Oleh:

SAIFUDIN AHMAD

9.313.277.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**PERAN STRATEGI PEMASARAN IKLANKU SHOPEE
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**
(Studi Pada Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)

Ditulis oleh:

SAIFUDIN AHMAD

9.313.277.18

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I



Sri Anugrah Natalina, SE, MM

NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Sayekti Indah K., SE, M.Akun

NIP. 19910717 201903 2 020

NOTA DINAS

Kediri , 12 Desember 2023

Lampiran : 3 (tiga) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di Jl. Sunan Ampel No.7 - Ngronggo

Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

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

Nama : Saifudin Ahmad

NIM : 9.313.277.18

Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN IKLANKU SHOPEE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Pada Kaptan Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

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

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Sri Anugrah Natalina, SE, MM
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Sayekti Indah K., SE, M.Akun
NIP. 19910717 201903 2 020

NOTA PEMBIMBING

Kediri , 11 Januari 2024

Lampiran : 3 (tiga) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di Jl. Sunan Ampel No.7 - Ngronggo

Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Saifudin Ahmad

NIM : 9.313.277.18

Judul : PERAN STRATEGI PEMASARAN IKLAN KU
SHOPEE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
(Studi Pada Kaptan Teknik Kecamatan Ngadiluwih
Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya. Sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang telah dilaksanakan kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Sri Anugrah Natalina, SE, MM
NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Sayekti Indah K., SE, M.Akun
NIP. 19910717 201903 2 020

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN STRATEGI PEMASARAN IKLANKU SHOPEE
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN

(Studi Pada Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)

SAIFUDIN AHMAD

9.313.277.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Kediri pada tanggal 04 Januari 2024

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM

NIP. 19740528 200312 2 001

()

2. Penguji I

Sri Anugrah Natalina, SE, MM


NIP. 19771225 200901 2 006

()

3. Penguji II

Sayekti Indah K, SE, M.Akun

NIP. 19910717 201903 2 020

()

Kediri, 04 Januari 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



Dr. Imam Annas Mushlih, M.HI

NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

Artinya: “Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan,
sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”

(Q.S Al-Insyirah:5-6)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT atas limpahan karunia, rahmat dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua yang saya cintai Ibu Sri Wulan dan Bapak Saiful Anam yang senantiasa memberikan dukungan semangat moral dan materiil serta doa yang tidak terputus.
2. Teruntuk Dosen Pembimbing Ibu Sri Anugrah Natalina, SE, MM dan Ibu Sayekti Indah Kusumawardhany, SE, M.Akun yang tanpa lelah telah membimbing, memberi nasihat dan memberi masukan sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
3. Teruntuk teman-teman rumah, Berdua Pictures dan telkom yang selalu memberi dukungan dan semangat.
4. Teruntuk seluruh teman Prodi Ekonomi Syariah IAIN Kediri yang namanya tidak bisa kusebutkan satu persatu.
5. Untuk almamaterku tercinta Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri

ABSTRAK

Saifudin Ahmad, Dosen Pembimbing Sri Anugrah Natalina, SE, MM dan Sayekti Indah Kusumawardhany, SE, M.Akun, PERAN STRATEGI PEMASARAN IKLANKU SHOPEE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Pada Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri), Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri 2024.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Iklanku Shopee, Meningkatkan Penjualan

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh, menyatu dan terpadu di bidang pemasaran yang menawarkan rekomendasi tentang tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan. Pemasaran *online* merupakan sesuatu yang dilakukan untuk membujuk pelanggan agar membeli barang atau jasa melalui website atau media online lainnya. Pemasaran *online* lebih prospektif karena memungkinkan calon pembeli mendapatkan berbagai informasi mengenai produk dan bertransaksi melalui jaringan internet. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran strategi pemasaran Iklanku Shopee dalam meningkatkan penjualan pada usaha Kapten Teknik Kec. Ngadiluwih Kab. Kediri dan untuk mengetahui kendala dan solusi yang dihadapi dalam strategi pemasaran Iklanku Shopee pada Usaha Kapten Teknik Kec. Ngadiluwih Kab. Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini berupa informasi mengenai pelaksanaan strategi pemasaran melalui Iklanku Shopee yang menunjukkan adanya peningkatan penjualan pada Usaha Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri serta kendala dan solusi yang dihadapi dalam penerapan strategi pemasaran melalui Iklanku Shopee.

Strategi pemasaran Iklanku Shopee yang dilakukan Usaha Kapten Teknik sangat berpengaruh dalam meningkatkan penjualan *sparepart* kompor. Strategi yang dilakukan Usaha Kapten Teknik adalah dengan memasang Iklan Pencarian Produk dan Iklan Produk Serupa. Iklan dipasang sebanyak satu hingga dua kali setiap bulan. Produk yang diiklankan merupakan produk yang memiliki penjualan dan rating tinggi. Kata pencarian untuk iklan dipilih kata yang memiliki jumlah pencarian tinggi. Kendala yang dihadapi Usaha Kapten Teknik saat beriklan di Iklanku Shopee yaitu kurangnya kemampuan dalam bidang desain tampilan, dan fotografi produk serta muncul pesaing yang juga beriklan di Iklanku Shopee. Solusi yang dilakukan dengan belajar secara otodidak di media youtube serta akan mencari tambahan karyawan yang khusus akan memegang administrasi di Shopee. Solusi untuk menghadapi pesaing dengan terus menjaga kualitas produk *sparepart* yang dijual, menjaga agar rating toko tinggi, mengirim pesanan pembeli secepat mungkin, menjaga frekuensi beriklan serta berusaha memasang harga yang kompetitif dengan cara memasang harga grosir dan eceran.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT karena berkat limpahan rahmat, petunjuk dan karunia-Nya penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing umatnya menuju jalan yang diridhoi Allah SWT. Skripsi dengan judul “PERAN STRATEGI PEMASARAN IKLAN KU SHOPEE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Pada Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)” disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S.1) Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.

Selama menyusun skripsi ini penulis telah banyak mendapat bimbingan, bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I., M. Hum. selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Sri Anugrah Natalina, SE, MM dan Ibu Sayekti Indah Kusumawardhany, SE, M.Akun, selaku dosen pembimbing yang telah membantu, memberikan arahan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh Tenaga Dosen, Pegawai Staff Akademik, Tata Usaha khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas segala bantuan dan bimbingan selama ini.
6. Pemilik Usaha Kapten Teknik, Desa Banggle, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri beserta karyawannya yang telah memberikan tempat untuk penulis melakukan penelitian skripsi ini.
7. Terkhusus kepada orang tua tercinta yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik, dan mengiringi setiap langkah penulis dengan doa yang tulus,

kesabarannya serta tidak henti-hentinya memberikan dukungan baik secara moral maupun materiil.

8. Teman-teman seperjuangan Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan 2018.
9. Serta semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu hingga terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini bisa bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Kediri, 04 Januari 2024

Penulis,

Saifudin Ahmad

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Telaah Penelitian	11
BAB II LANDASAN TEORI	15
A. Strategi Pemasaran	15
B. Konsep Promosi	19
C. Promosi Melalui Iklan Shopee	20
D. Pemasaran Syariah	23
E. Penjualan	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	27
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	27
B. Kehadiran Peneliti	27
C. Lokasi Penelitian	27
D. Sumber Data.....	28
E. Metode Pengumpulan Data	28

F. Analisis Data	29
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	29
H. Tahap-Tahap Penelitian	30
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	31
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	31
B. Paparan Data	36
C. Temuan Penelitian.....	45
BAB V PEMBAHASAN	47
A. Peran Strategi Pemasaran Iklanku Shopee Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Kapten Teknik Kec. Ngadiluwih Kab. Kediri	47
B. Kendala dan Solusi yang dihadapi Dalam Strategi Pemasaran Iklanku Shopee Pada Usaha Kapten Teknik Kec. Ngadiluwih Kab. Kediri	61
BAB VI PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN.....	73

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Usaha atau Toko Penjual Sparepart Kompokor di Kec. Ngadiluwih	3
Tabel 1. 2 Perbandingan Usaha Kapten Teknik, Usaha Kipasko dan Usaha Bintang	5
Tabel 1. 3 Data Penjualan Usaha Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri Periode 2016-2023 Secara Keseluruhan (pcs).....	6
Tabel 4. 1 Produk Sparepart yang Dijual Usaha Kapten Teknik	34
Tabel 4. 2 Data Peningkatan Penjualan Usaha Kapten Teknik Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri Periode 2017-2023 Melalui Shopee (pcs).....	40
Tabel 5. 1 Kenaikan Penjualan Produk Sparepart Usaha Kapten Teknik.....	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Persentase Penjualan Kapten Teknik	8
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Usaha Kapten Teknik.....	32
Gambar 4. 2 Logo Kapten Teknik.....	33
Gambar 4. 3 Hasil Wawancara Dengan Pembeli di toko Shopee Kapten Teknik	41
Gambar 5. 1 Pembuatan Iklan Pencarian Produk Baru.....	49
Gambar 5. 2 Pengaturan Dasar Iklan Pencarian Produk	49
<i>Gambar 5. 3 Pemilihan Produk Untuk Iklan Pencarian Produk.....</i>	<i>50</i>
Gambar 5. 4 Pemilihan Kata Pencarian Untuk Iklan Pencarian Produk.....	51
Gambar 5. 5 Pengaturan Biaya Iklan Pencarian Produk	52
Gambar 5. 6 Contoh Iklan Pencarian Produk Knop Regulator di Usaha Kapten Teknik	53
Gambar 5. 7 Contoh Iklan Pencarian Produk Mesin Kompor Miyako di Usaha Kapten Teknik.....	54
Gambar 5. 8 Pembuatan Iklan Produk Serupa Baru	55
Gambar 5. 9 Pengaturan Dasar Iklan Produk Serupa.....	55
Gambar 5. 10 Pemilihan Produk Iklan Produk Serupa	56
Gambar 5. 11 Pengaturan Modal Iklan Produk Serupa.....	57
Gambar 5. 12 Pengaturan Lanjutan Modal Iklan Produk Serupa	58
Gambar 5. 13 Contoh Iklan Produk Serupa Mesin Kompor Rinnai di Usaha Kapten Teknik.....	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Pertanyaan Wawancara.....	73
Lampiran 2 Surat Izin Penelitian.....	74
Lampiran 3 Surat Balasan Usaha Kapten Teknik	75
Lampiran 4 Dokumentasi	76
Lampiran 5 Lembar Konsultasi.....	78
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup.....	80