

**PERAN STRATEGI *ONLINE* DAN *OFFLINE* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

(Studi Pada *TNA Collection* Nganjuk)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Pembuatan Skripsi Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh :

SIFANA PUTRI AYUDYA

NIM. 20401030

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

2025

HALAMAN JUDUL

**PERAN STRATEGI *ONLINE* DAN *OFFLINE* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

(Studi Pada *TNA Collection* Nganjuk)

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh :

SIFANA PUTRI AYUDYA

NIM.20401030

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PERAN STRATEGI *ONLINE* DAN *OFFLINE* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN

(Studi Pada TNA *Collection* Nganjuk)

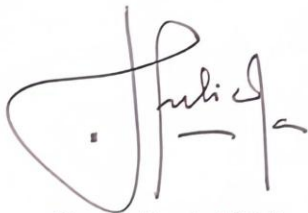
Oleh :

SIFANA PUTRI AYUDYA

NIM.20401030

Disetujui oleh :

Pembimbing I



Dr. Yuliani, M.M

NIP : 198407102019032009

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd

NIP:198204072023212026

NOTA DINAS

Kediri, 16 April 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri
Kediri

JL. Sunan Ampel No.7 Ngronggo, kota Kediri

Di-

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama : Sifana Putri Ayudya

NIM : 20401030

Judul : Peran Pemasaran *Online Dan Offline* Dalam Meningkatkan
Volume Penjualan (Studi Pada TNA *Collection* Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi
tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata
Satu (SI).

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.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I



Dr. Yuliani, M.M

NIP : 198407102019032009

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd

NIP:198204072023212026

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 16 April 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri
Kediri

Jl. Sunan Ampel No.7 Ngronggo, kota Kediri

Di-

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Sifana Putri Ayudya

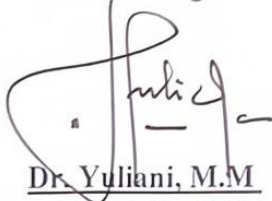
NIM : 20401030

Judul : Peran Pemasaran *Online* Dan *Offline* Dalam Meningkatkan
Volume Penjualan (Studi Pada TNA *Collection* Nganjuk)

Setelah diperbaiki materi dan susunanya, sesuai dengan petunjuk dan arahan serta saran yang telah diberikan dalam sidang Munas yang dilaksanakan pada tanggal 16 April 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

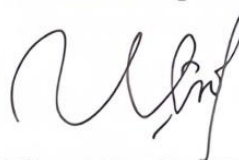
Pembimbing I



Dr. Yuliani, M.M

NIP : 198407102019032009

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd

NIP:198204072023212026

HALAMAN PENGESAHAN
PERAN STRATEGI *ONLINE* DAN *OFFLINE* DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Pada TNA *Collection* Nganjuk)

SIFANA PUTRI AYUDYA
NIM.20401030

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri Kediri
pada Tanggal 16 April 2025

Tim Penguji

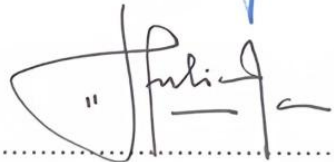
1. Penguji Utama

Dr. Oktaria Ardika Putri, M.M
NIP : 199310052019032017

(.....)

2. Penguji I

Dr. Yuliani, M.M
NIP : 198407102019032009

(.....)

3. Penguji II

Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd
NIP:198204072023212026

(.....)

Kediri, 26 April 2025
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI
NIP:197501011998031002

MOTTO

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ﴿٧﴾

"Siapa yang mengerjakan kebaikan seberat zarah,
dia akan melihat (balasan)-nya."

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sifana Putri Ayudya

NIM : 20401030

Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwasanya skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi sebagian ataupun seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik Sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedua menerima sanksi dari perbuatan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 16 April 2025
Yang membuat pernyataan



Sifana Putri Ayudya

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh syukur saya ungkapkan kepada Allah SWT, atas segala Rahmat dan Kehendak-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Tak lupa Shalawat serta salam kepada Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam yang nantinya diharapkan syafaatnya dihari akhir. Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Ibu tercinta, Ibu Siti Faila Uma Choir yang selalu membimbing dan mendoakan anak-anaknya dengan penuh kasi sayang dan ketulusan serta kesabaran tanpa mengenal lelah demi masa depan anak-anaknya.
2. Bapak tercinta, Bapak Ibnu Santoso yang dengan tulus telah mendidik dan membesarkan saya sehingga dapat menjadi pribadi yang lebih tangguh lagi.
3. Adik-adik saya Adinda Zahra Irsanti, M. Faizan Amar Ba'arik, dan M. Ibdafa Meitra Laksmana terima kasih selalu memberi semangat serta dukungan kepada saya.
4. Kakek dan nenek saya dari papa (Prayetno & Istriani), nenek saya dari mama (khomsatun) serta seluruh keluarga besar yang sudah memberikan doa, semangat, nasihat serta dukungan kepada saya selama ini.
5. Ibu dosen pembimbing, penguji, bapak dan Ibu dosen pengajar, yang selama ini telah tulus dan ikhlas meluangkan waktunya untuk mengarahkan saya, memberikan bimbingan dan pelajaran yang tiada ternilai harganya. Terima kasih, jasa kalian akan selalu terpatrit di hati
6. Sahabat-sahabat saya, terima kasih terutama kepada R. Rr. Sonia Erika Putri, Sharla Martiza Fitri, meskipun bukan saudara kandung tetapi selalu mensupport dimanapun itu. Terima kasih kepada kalian semua yang setia menemani perjuangan saya untuk mendapatkan gelar sarjana.
7. Kepada teman-teman FEBI Angkatan 2020 terkhusus para sahabat-sahabat seperjuangan Lala, Fitri, Este, Bella, dan Salma yang sudah menemani saya

selalu bertukar pikiran mengerjakan skripsi ini hingga selesai tentunya di tempat yang penuh kenangan yang bertempat di kampus IAIN Kediri, serta teman-teman lainnya yang tidak bisa saya sebut satu persatu.

8. Pihak-pihak lain yang senantiasa memberikan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Terakhir, tentunya juga terima kasih kepada diri sendiri sudah berjuang yang tak pernah menyerah hingga badai berlalu dan berusaha hingga detik ini. Semangat, semoga setiap langkahmu selalu diberikan kemudahan.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Kediri, 16 April 2025



Penulis

Sifana Putri Ayudya

AYUDYA, SIFANA PUTRI. Dosen Pembimbing DR. YULIANI, M.M., ULIN NI'MAH RODLIYA ULFAH, M.PD. Peran Strategi *Online* Dan *Offline* Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada TNA *Collection* Nganjuk). Skripsi, Program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. 2025.

Kata Kunci: Strategi, Meningkatkan Volume Penjualan, *Offline* dan *Online*

Dunia bisnis di Indonesia sedang mengalami perubahan besar utamanya di bidang fashion. Toko *fashion* bermunculan sebagai respons terhadap gaya hidup baru. Inovasi dalam *fashion* dan cara pemasaran yang kreatif dapat menarik lebih banyak pembeli. Pemasaran sangat penting karena setiap produk perlu dipromosikan agar terjual dengan baik. Banyak orang tertarik untuk berbisnis karena ada peluang pasar yang besar, seperti TNA *Collection* di Nganjuk. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji penerapan strategi pemasaran *offline* dan *online* yang digunakan oleh TNA *Collection* serta bagaimana strategi tersebut dapat meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif yang menggunakan pendekatan deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknis analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Penelitian menunjukkan bahwa TNA *Collection* menggunakan strategi pemasaran langsung yang dikelola oleh pemilik, suami dan karyawan. Mereka fokus pada produk berkualitas tinggi dan model terbaru, dengan perpaduan penjualan *online* dan *offline* untuk meningkatkan hasil. TNA *Collection* menggunakan *platform e-commerce Shopee* dengan layanan *Click and Collect* untuk memudahkan pelanggan. Mereka juga melaksanakan promosi dengan iklan cetak, kampanye media sosial, dan event marketing. Meskipun lebih fokus pada penjualan *offline*, mereka juga aktif di media sosial. Riset pasar dilakukan untuk menentukan harga dan menawarkan diskon. TNA *Collection* mencatat penjualan yang baik melalui strategi pemasaran *online* dan *offline*. Pendapatan harian rata-rata mencapai Rp1.500.000,00 dan dapat meningkat tiga kali lipat pada hari besar. Analisis menunjukkan bahwa strategi pemasarannya efektif dan sesuai dengan variabel pemasaran yang ada.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkanNya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan **Peran Strategi Online Dan Offline Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada TNA Collection Nganjuk).**

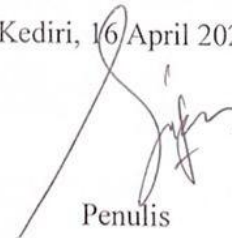
Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag, selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri beserta jajarannya atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi.
3. Ibu Dr. Yuliani, M.M dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan dan masukan sehingga peneliti dapat menyusun skripsi dengan baik dan selesai.
4. Seluruh dosen dan staff IAIN Kediri, terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas bimbingan dan juga pelayanan ilmiahnya.

5. Kedua orang tua Bapak Ibnu Santoso dan Ibu Siti Faila Umachoir serta Adik-adik penulis yang sudah mendoakan serta memberi dukungan kepada penulis.
6. Sahabat-sahabat yang sudah menemani dan memberikan dukungan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
7. Teman-teman seangkatan tahun 2020, khususnya Ekonomi dan Bisnis Islam dan berbagai pihak yang tidak dapat disebut semuanya, yang telah memberikan motivasi dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis hanya mampu mendoakan, semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Semoga karya tulis ini bermanfaat bagi penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya. Aamiin.

Kediri, 16 April 2025



Penulis

Sifana Putri Ayudya

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	11
E. Penelitian Terdahulu.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	

A. Pemasaran.....	17
B. Penjualan	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	42
B. Lokasi Penelitian	43
C. Kehadiran Peneliti	43
D. Data dan Sumber Data.....	43
E. Teknis Pengumpulan Data.....	45
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	47
G. Teknik Analisis Data	49
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	50

BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum TNA <i>Collection</i>	52
B. Paparan Data.....	65
C. Temuan Penelitian	82

BAB V PEMBAHASAN

A. Penerapan Strategi Pemasaran Tradisional (<i>Offline</i>) Dan Strategi Pemasaran Digital (<i>Online</i>) Yang Digunakan Pada TNA <i>Collection</i>	86
B. Penerapan Strategi Pemasaran Tradisional (<i>Offline</i>) Dan Digital (<i>Online</i>) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada TNA <i>Collection</i>	89

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan.....	93
B. Saran.....	94

DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN.....	106
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	116

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan <i>Marketing Mix</i> (4P) Bisnis Fashion di Kecamatan Prambon, Kabupaten Nganjuk	6
Tabel 1.2 Peningkatan Penjualan pada TNA <i>Collection</i> selama 3 Tahun Terakhir...	9
Tabel 1.3 Perbedaan strategi pemasaran pada sistem <i>offline</i> dan <i>online</i>	10
Tabel 4.1 Daftar Sosial Media TNA <i>Collection</i> Nganjuk.....	55
Tabel 4.2 Daftar Harga Rata-rata pada TNA <i>Collection</i>	58
Tabel 4.3 Data Pendapatan Bulanan TNA <i>Collection</i> pada Tahun 2024.....	64
Tabel 4.4 Data Penghasilan Penjualan TNA <i>Collection</i> pada Tahun 2019 -2024	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi TNA <i>Collaction</i>	54
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Penelitian.....	106
Lampiran 2 Surat Balasan Penelitian	107
Lampiran 3 Pedoman Wawancara	108
Lampiran 4 Dokumentasi.....	111
Lampiran 5 Daftar Konsultasi Skripsi.....	114
Lampiran 6 Daftar Konsultasi Skripsi.....	116