

**STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN KASUR BUSA DI TOKO
KASUR FANANI FOAM KEDIRI**

SKRIPSI

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



Oleh

IMRA'ATUS SHOLIHAH

NIM: 9313.310.14

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

2021

ABSTRAK

IMRA'ATUS SHOLIHAH, Dosen Pembimbing Sri Anugrah Natalina, SE, MM dan Dijan Novia Saka, SE., MM.: Strategi Pemasaran Online dalam Meningkatkan Penjualan Kasur Busa di Toko Kasur Fanani Foam Kediri, Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri 2021.

Kata kunci: Pemasaran *online*, Toko Kasur Kediri, Fanani Foam

Perkembangan kebutuhan masyarakat yang kian meningkat diikuti pula dengan semakin banyaknya masyarakat yang ingin melengkapi kebutuhan dan perlengkapan rumah tangga. Hal ini secara tidak langsung dapat membuat bertambahnya toko yang menyediakan kebutuhan dan perlengkapan rumah tangga. Dalam setiap toko pasti memiliki strategi berbeda dalam memasarkan produknya. Adanya strategi pemasaran yang diharapkan mampu untuk bisa menarik minat masyarakat untuk mau memiliki atau menggunakan produk yang bersangkutan. Dengan menerapkan strategi pemasaran yang baik dan tepat sasaran maka dapat dengan mudah untuk menarik pelanggan, namun apabila strategi yang diterapkan kurang tepat atau bahkan tidak tepat dengan sasaran yang ingin dituju maka akan sulit untuk bisa menarik pelanggan atau konsumen.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. metode analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, paparan data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa: Dengan terjadinya perubahan yang begitu cepat khususnya dalam bidang teknologi komunikasi dan informasi, maka pemanfaatan teknologi internet tidak terbantahkan untuk memasarkan produk secara langsung kepada konsumen (*direct marketing*). Perubahan yang diciptakan internet tidak terbantahkan lagi. Keluasan konsumen yang baru dalam *direct marketing* telah mengubah proses *brand building*. Sehingga pemanfaatan internet untuk pemasaran produk dan juga kenyamanan konsumen untuk memilih produk yang diinginkan sehingga akan membantu dalam meningkatkan jumlah penjualan.

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN *ONLINE* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN KASUR BUSA DI TOKO KASUR FANANI FOAM KEDIRI**

IMRA'ATUS SHOLIHAH

931331014

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



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

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE., MM
NIDN. 0714127001

NOTA DINAS

Kediri, 29 MEI 2021

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 dibawah ini :

Nama : IMRA' ATUS SHOLIHAH

NIM : 931331014

Judul : STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN KASUR BUSA DI TOKO
FANANI FOAM 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 Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan
terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



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

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE, MM
NIDN. 0714127001

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 15 juli 2021

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 dibawah ini :

Nama : IMRA' ATUS SHOLIHAH
NIM : 931331014
Judul : STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN KASUR BUSA DI TOKO
KASUR FANANI FOAM KEDIRI

Setelah di perbaiki materi dan susunanya sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah di berikan dalam siding Munaqosah yang di laksanakan pada tanggal 15 juli 2021, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikan.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



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

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE, MM
NIDN. 0714127001

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN *ONLINE* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN KASUR BUSA DI TOKO KASUR FANANI FOAM KEDIRI**
SKRIPSI

IMRA'ATUS SHOLIHAH
NIM. 931331014

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada Tanggal 15 juli 2021

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Ali Samsuri, MEI
NIP. 197610312009011003

(.....)

2. Penguji I

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

(.....)

3. Penguji II

Dijan Novia Saka, SE, MM
NIDN. 0714127001

(.....)

Kediri, 15 juli 2021

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

لا يكلف الله نفساً إلا وسعها لها ما كسبت وعليها ما اكتسبت ربنا لا تؤاخذنا إن نسينا أو أخطأنا ولا تحمل علينا إصرا كما حملته على الأئمة من قبلنا ربنا ولا تحملنا ما لا طاقة لنا به واعف عنا و اغفر لنا وارحمنا أنت مولانا فمن بعدنا فاقصرنا على القوم الكافرين

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.” Surah al-Baqarah Ayat 286

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT. yang senantiasa telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayahNya. Sehingga dengan ini saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Semoga keberhasilan ini menjadi satu Langkah awal untuk masa depanku dalam meraih cita-cita. Dengan ini saya persembahkan skripsi ini untuk:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Almarhum Bapak Moh Qudsi dan Ibu Nur Kholifah yang selalu memberikan dukungan dan mendoakan saya, dan tiada henti memberikan kasih sayang.
2. Kakak yang selalu mendo'akan dan memberi dukungan.
3. Segenap keluarga besarku yang telah banyak memberikan motivasi dan dukungan semangat untuk menempuh gelar sarjana.
4. Teman-teman terdekatku yang selalu mendukungku, selalu memberi motivasi dan membagi ilmu serta senantiasa mengingatkan disetiap kesalahan.
5. Teruntuk setiap orang yang bertanya “Kapan Skripsinya Selesai”.
6. Almamater IAIN Kediri tercinta, yang menjadi kebanggaanku.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Penjualan Kasur Busa Di Toko Kasur Fanani Foam Kediri”. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang kita nanti-nantikan syafaat-Nya di hari kiamat. Aamiin

Terimakasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM. Selaku Rektor IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin MHI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
3. Ibu Sri Anugrah Natalina, SE, MM. dan Ibu Dijan Novia Saka, SE., MM. selaku dosen pembimbing yang telah rela meluangkan waktu untuk membimbing peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu dosen IAIN Kediri yang telah memberikan ilmu pengetahuan
5. Ayah, Ibu, dan keluarga yang mendo'akan dan mendukung dengan semangat hingga skripsi ini terselesaikan.
6. Serta semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu.

Semoga amal kebaikan dari semua pihak yang terkait senantiasa mendapat balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT.dan semoga penulisan skripsi ini memberikan manfaat bagi penulis serta khususnya bagi para pembaca. Aamiin.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik dan saran dari pembaca sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan apa yang penulis sajikan dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Kediri, 1 juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	i
NOTA DINAS	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Telaah Pustaka.....	8
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	10
B. Loyalitas Pelanggan	24
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	27
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
C. Informasi Penelitian	28
D. Sumber Data	28
E. Tehnik Pengumpulan Data	28
F. Analisis Data	29
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Latar Belakang Objek Penelitian.....	31
B. Paparan Data	36
C. Temuan Penelitian.....	39

BAB V PEMBAHASAN	
A. Pemasaran <i>Online</i> di Toko Kasur Fanani Foam Kediri	42
B. Strategi Pemasaran <i>Online</i> dalam Meningkatkan Penjualan di Toko Kasur Fanani Foam Kediri.....	43
C. Hasil Penelitian Dengan Strategi Pemasaran Menggunakan Media Sosial.....	
BAB VI PENUTUP	
Kesimpulan.....	49
A. Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Kompetitor Penjual Kasur Busa	3
Tabel 1.2 Bentuk-bentuk Strategi Pemasaran <i>offline</i> KasurBusa di Fanani Foam .	5
Table 1.3 Bentuk-bentuk Strategi Pemasaran <i>online</i> KasurBusa di Fanani Foam ..	6
Table 1.4 Data Penjualan Toko Kasur Fanani Foam (dalam satuan kasur)	9
Table 1.5 Grafik Penjualan Toko Kasur Fanani Foam (dalam satuan kasur)	9

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara.

Lampiran 2. Foto Dokumentasi.

Lampiran 3. Surat Izin Peneliti.

Lampiran 4. Surat Keterangan Penelitian.

Lampiran 5. Riwayat Hidup.