

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK**

(Studi Kasus Pada *Online Shop* Kdkoreanmask di Desa Tengger Kidul

Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri)

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Untuk Memenuhi Persyaratan
Guna Meraih Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

Choirotul Ummah

931329218

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

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK**

(Studi Kasus Pada *Online Shop* Kdkoreanmask di Desa Tengger Kidul

Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri)

Ditulis oleh:

Choirotul Ummah

9313.292.18

Telah disetujui untuk diujikan oleh:

Dosen Pembimbing I



Amrul Mutaqin, M.EI
NIP. 197605072008011013

Dosen Pembimbing II



Mundhori, M.E
NIP. 198702222019031004

NOTA DINAS

Kediri, 19 Desember 2022

Lampiran : 4 (empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

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

Assalamualaikum Wr. Wb.
Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : CHOIROTUL UMMAH

NIM : 931329218

Judul : STRATEGI BAURAN PEMASARAN MELALUI MEDIA
SOSIAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK (Studi Kasus Pada *Online Shop* Kdkoreanmask
Desa Tengger Kidul Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana satu (S1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terimakasih.

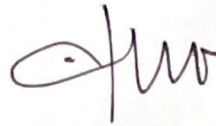
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I



Amrul Mutaqin, M.EI
NIP. 197605072008011013

Dosen Pembimbing II



Mundhori, M.E
NIP. 198702222019031004

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 19 Desember 2022

Lampiran : 4 (empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

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

Assalamualaikum Wr. Wb.
Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : CHOIROTUL UMMAH
NIM : 931329218

Judul : STRATEGI BAURAN PEMASARAN MELALUI MEDIA
SOSIAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK (Studi Kasus Pada *Online Shop* Kdkoreanmask
Desa Tengger Kidul Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang telah ditentukan pada tanggal, 19 Desember 2022 kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I



Amrul Mutagiqin, M.E.I
NIP. 197605072008011013

Dosen Pembimbing II



Mundhori, M.E
NIP. 198702222019031004

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI BAURAN PEMASARAN MELALUI MEDIA SOISAL
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK
(STUDI KASUS DI *ONLINE SHOP* KDKOREANMASK DESA TENGGER
KIDUL KECAMATAN PAGU KABUPATEN KEDIRI)

CHOIROTUL UMMAH
9.313.292.18

Telah diujikan di Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 19 Desember 2022


1. Penguji Utama

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, S.E, M.M.
NIP. 197405282003122001


(.....)

2. Penguji I

Amrul Mutaqin, M.EI
NIP. 197605072008011013


(.....)

3. Penguji II

Mundhori, M.E
NIP. 198702222019031004


(.....)

Kediri, 26 Desember 2022

Dekan Fakultas dan Bisnis Islam IAIN Kediri



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

MOTTO

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ
وَالشُّهَدَاءِ

رواه الترمذی –

Dari Abi Sa'id, dari Nabi Muhammad SAW bersabda: “Pedagang yang jujur dan terpercaya bersama para Nabi, orang-orang yang jujur dan syuhada,”

– (HR Tirmidzi)

“Kesuksesan akan hadir dari mindset, kerja keras dan ikhtiar kita sendiri, ketika kita yakin bisa dan mampu maka hal tersebut akan benar-benar

terjadi.” – Choirotul Ummah

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur *Alhamdulillah* karya sederhana ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Ibu Yunani dan Bapak Moch. Ridwan (alm), bapak sambung Imam Sujadi, kakak kandung penulis Zaini Hamna, adik kandung penulis Salsa Bila serta seluruh keluarga lainnya yang selalu memberikan *support* dan doa terbaik.
2. Diri sendiri karena sudah mempercayai kemampuan yang dimiliki, tidak menyerah dan berusaha melakukan yang terbaik.
3. Dosen pembimbing bapak Amrul Mutaqin, M.EI dan bapak Mundhori, M.E yang rela meluangkan tenaga dan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam pengerjaan skripsi.
4. Ibu Yuliani yang rela meluangkan waktu dan tenaganya untuk membantu penulis selama masa penggalian data.
5. Saudara sepupu yang selalu berbagi pengalaman, memberikan dukungan dan semangat.
6. Seluruh sahabat dan teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang selalu mendukung dan memberikan semangat serta arahan dalam pengerjaan skripsi ini.

ABSTRAK

Ummah, Choirotul. 2022. “**Strategi Bauran Pemasaran Melalui Media Soisal Dalam Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus Di Online Shop Kdkoreanmask Desa Tengger Kidul Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri)**”. Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Progam Studi Ekonomi Syariah, IAIN Kediri. Dosen Pembimbing I Amrul Mutaqin, M.EI dan Dosen Pembimbing II Mundhori, M.E.

Kata Kunci: Promosi, Media Sosial, *Online Shop*, Peningkatan Penjualan.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh maraknya bisnis online atau *online shop* yang berjalan saat ini dan mereka menggunakan media sosial sebagai proses strategi pemasaran. Dengan begitu pemilik *online shop* yang mana harus dapat menguasai cara pemasaran melalui media sosial untuk lebih mengenalkan produknya ke lebih banyak masyarakat suapaya mereka mengetahui adanya *online shop* Kdkoreanmask dan tertarik untuk membeli yang nantinya dapat mempengaruhi peningkatan penjualan di Kdkoreanmask. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bauran pemasaran melalui media sosial dalam meningkatkan penjualan produk.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, sumber data yang digunakan yaitu sumber primer yang di dapat melalui pemilik akun *online shop* Kdkoreanmask. Sumber sekunder di dapatkan melalui jurnal, buku serta dokumentasi perusahaan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil yang diperoleh peneliti adalah: 1) strategi bauran pemsaran yang diterapkan oleh *online shop* Kdkoreanmask yaitu bauran pemasaran 4P. Dimana produk yang dipilih harus berkualitas, bagus dan dapat dipercaya. Selain itu juga mempunyai harga yang bersaing dan bersaing dan karena memiliki lokasi yang kurang strategis pemilik Kdkoreanmask mempunyai cara tersendiri untuk memudahkan pelanggannya yang hendak datang ke toko seperti mencantumkan alamatnya di *google maps*. Promosi media sosial yang digunakan untuk melakukan pemasaran diantaranya instagram, whatsapp, facebook dan tiktok.2) peran strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk yaitu untuk lebih mengenalkan *online shop* Kdkoreanmask ke lebih banyak masyarakat dan pengguna media sosial lainnya supaya jangkauan yang diperoleh juga bisa lebih banyak dan lebih luas, selain itu juga untuk membantu konsumen dengan menyediakan beberapa macam pilihan produk *skincare* dan *bodycare* yang mereka butuhkan dalam satu tempat di media sosial untuk meningkatkan penjualan produk, yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan produk di Kdkoreanmask. Hal ini terbukti dengan peningkatan penjualan produk di tahun 2018 mendapatkan penjualan 150pcs, pada tahun 2019 memperoleh penjualan 386pcs, pada tahun 2020 memperoleh penjualan 1.260pcs, dan pada tahun 2021 memperoleh penjualan sebanyak 4.529pcs, dari data

yang diperoleh dapat ditentukan bahwa setiap tahun *online shop* Kdkoreanmask mengalami kenaikan penjualan produk.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkanNya, sehingga skripsi dengan judul “Peran Promosi Di Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Studi Kasus Di *Online Shop* Kdkoreanmask Desa Tengger Kidul” dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, dukungan dan doa dari berbagai pihak. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama 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 IAIN Kediri.
3. Nuril Hidayati, S. Fil.I I,M.Hum, selaku Ketua Progam Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Dr. H. Ali Samsuri, M.EI, selaku Wali Studi penulis atas segala bimbingan selama perkuliahan.
5. Bapak Amrul Mutaqin, M.EI dan Bapak Mundhori, M.E selaku Dosen Pembimbing yang rela meluangkan tenaga dan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam pengerjaan skripsi.

6. Seluruh dosen pengajar dan segenap staff yang telah memberikan pengetahuan, wawasan dan pelayanan yang baik selama masa perkuliahan.
7. Pemilik *Online Shop* kdkoreanmask Kediri yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian di tempat tersebut.
8. Ibu Yuliani, admin kdkoreanmask serta seluruh pelanggan kdkoreanmask yang telah membantu dalam pengumpulan data penulis.
9. Seluruh konsumen yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga dalam proses pengumpulan data penulis.
10. Seluruh teman-teman mahasiswa Ekonomi Syariah angkatan 2018 IAIN Kediri yang telah menemani masa-masa kuliah dan masa perjuangan dalam penyusunan skripsi.

Penulis menyadari bahwa tulisan ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan karya ini. Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Kediri, 19 Desember 2022

Penulis

DATAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
DATAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	13
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	13
E. Penelitian Terdahulu	14
BAB II.....	22
A. Landasan Teori	22
1. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	22
2. Bauran Pemasaran.....	23
3. Media Sosial.....	25
4. Pemasaran Media Sosial	29
5. Tinjauan Umum Penjualan.....	32
6. Toko Online (<i>Online Shop</i>).....	35
BAB III.....	37
A. Metode Penelitian.....	37
BAB IV.....	44
A. Paparan Data.....	44
B. Temuan Penelitian	72

BAB V	76
A. Strategi Bauran Pemasaran Yang Diterapkan Pada Penjualan Produk di Kdkoreanmask.....	76
B. Peran Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk di Kdkoreanmask.....	83
BAB VI.....	88
A. Kesimpulan.....	88
B. Saran.....	90
DAFTAR PUSTAKA.....	91
LAMPIRAN	95

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Data Perbedaan Antara Kdkoreanmask, Pandalovely_id, Maskerkorea.id dan Facefresh.id	6
Tabel 1.2. Data Pembandingan Antara <i>Online Shop</i> Kdkoreanmask, Maskerkorea.id dengan Facefresh.id.....	8
Tabel 1.3.Jumlah Penjualan Produk Sebelum dan Sesudah Menggunakan Media Sosial	9
Tabel 1.4. Hasil Penjualan Produk di Kdkoreanmask Tahun 2018-2021	11
Tabel 4.1. Data Konsumen Kdkoreanmask.....	52
Tabel 4.2.Macam-Macam Produk yang Dijual Kdkoreanmask.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Profil dari akun Instagram dan Tiktok <i>Online Shop</i> Kdkoreanmask	49
Gambar 4.2. Tampilan Kdkoreanmask Merupakan Seller Resmi	51
Gambar 4.3. Tampilan Feeds Kdkoreanmask	67
Gambar 4.4. Promosi yang dilakukan Kdkoreanmask.....	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi Penelitian	95
Lampiran 2. Surat Izin Penelitian.....	97
Lampiran 3. Surat Persetujuan Izin Penelitian	98
Lampiran 4. Daftar Riwayat Hidup.....	99