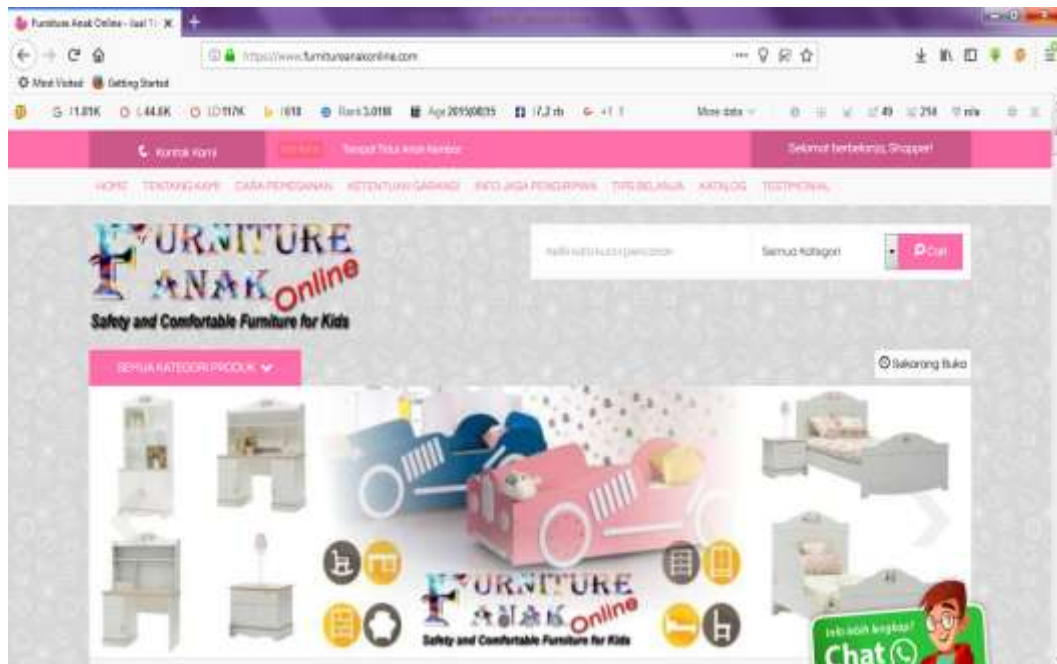
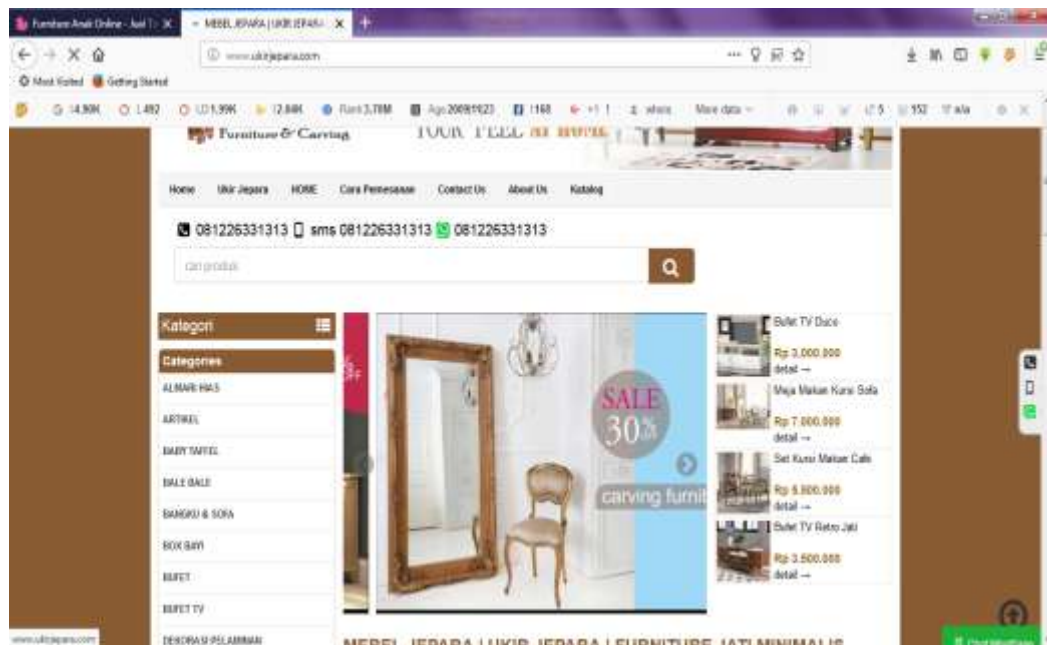


LAMPIRAN

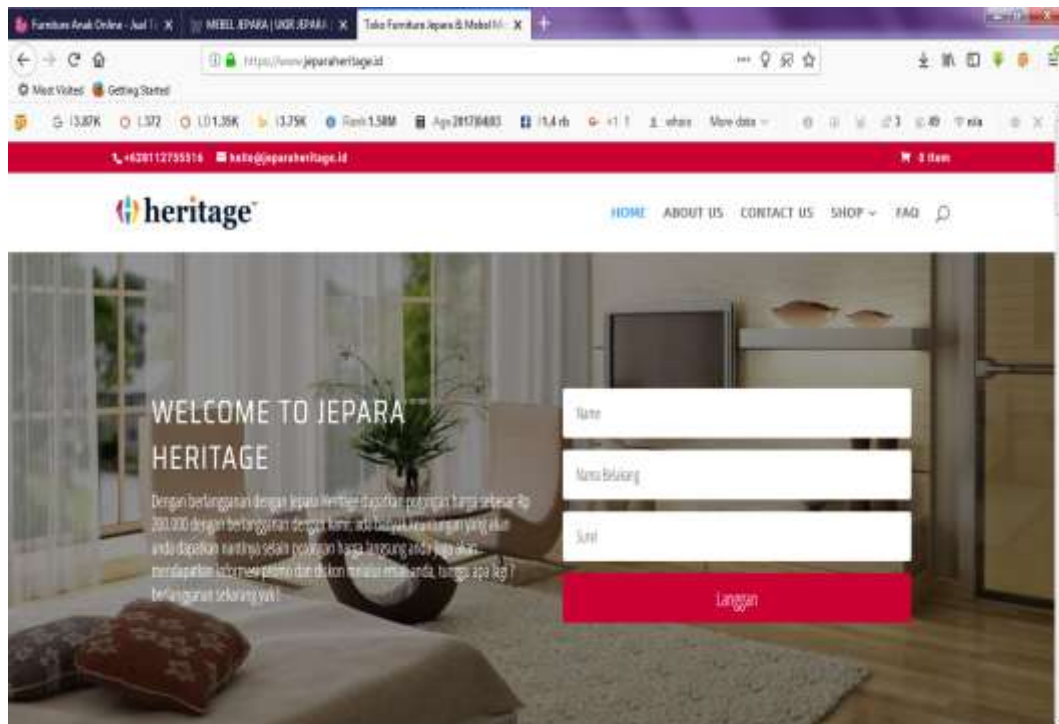
Lampiran 1. Beranda furnitureanakonline.com



Lampiran 2. Beranda ukirjepara.com



Lampiran 3. Beranda Jepraheritage.id



Lampiran 4. Foto produk

Foto produk situs www.furnitureanakonline.com

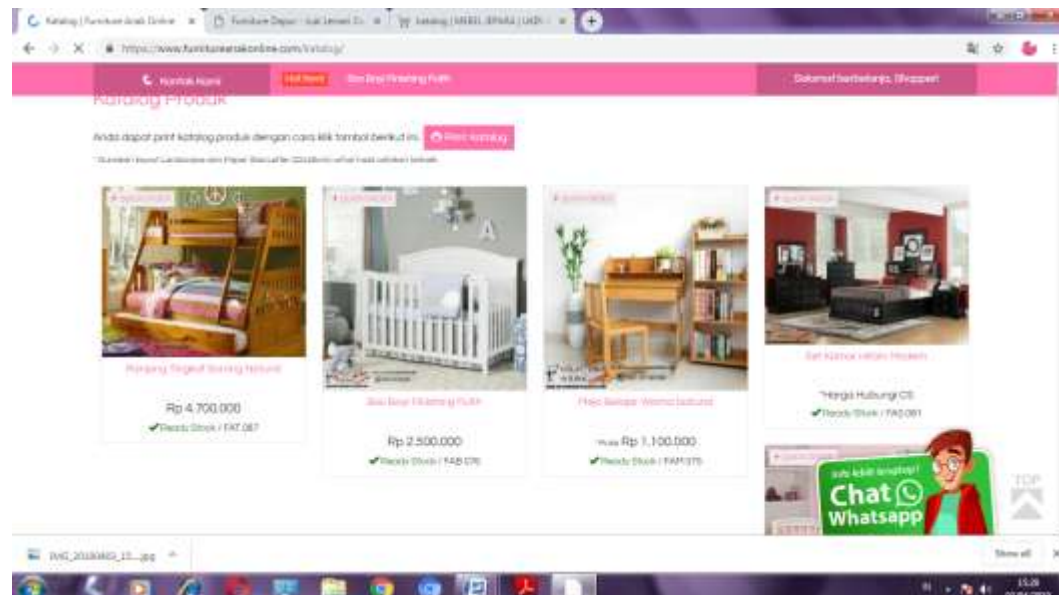


Foto produk situs jeparaheritage.id

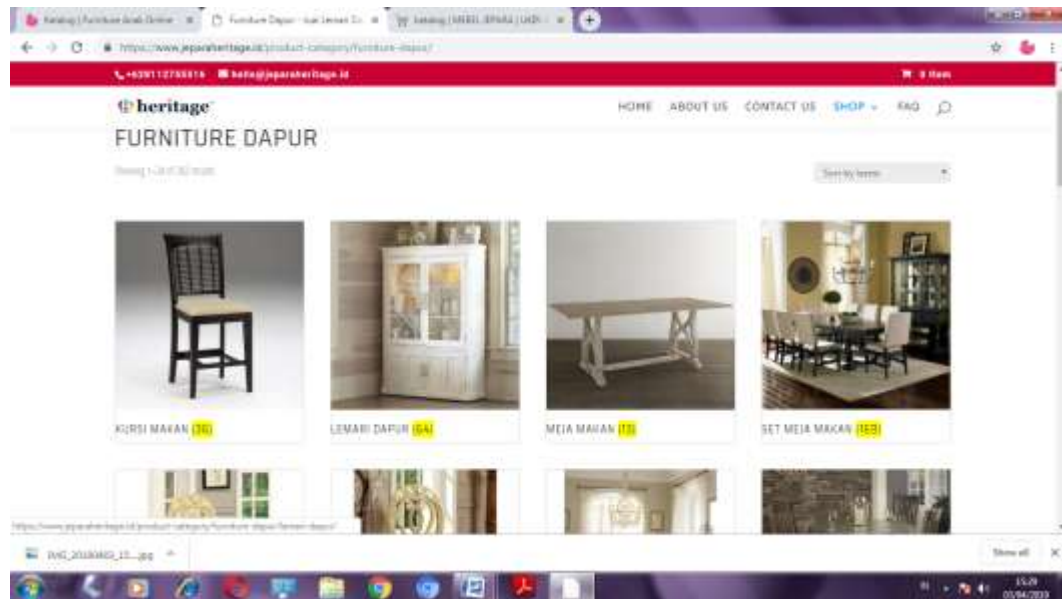
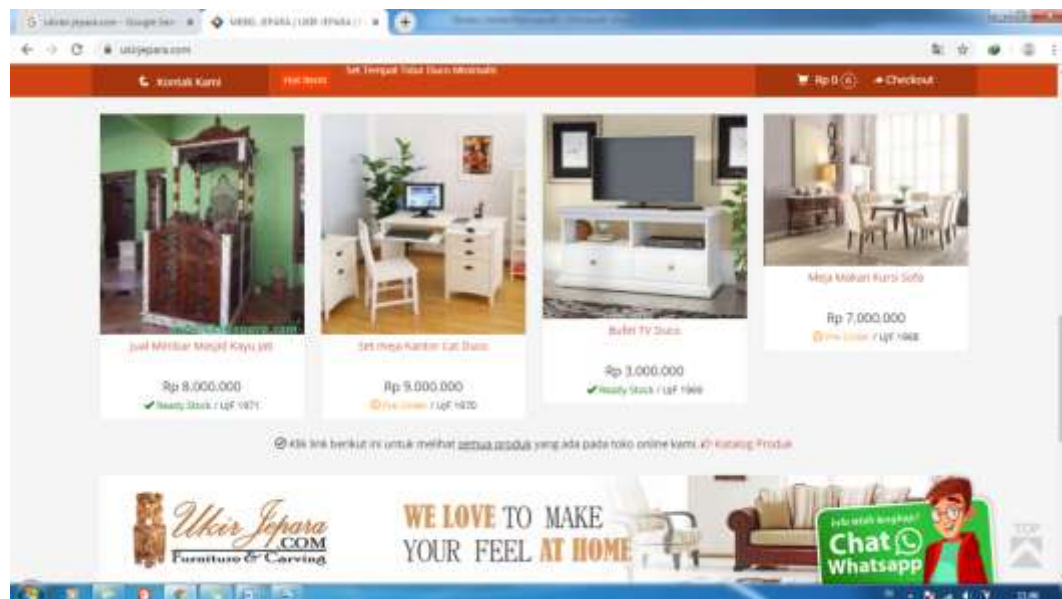


Foto produk situs ukirjepara.com



Lampiran 5. Wawancara

Identitas Responden

Isilah pertanyaan berikut atau pilihlah jawaban yang Anda anggap sesuai dengan memberikan tanda lingkaran (O).

1. Nama Usaha :
2. Jenis Kelamin :
3. Usia :
4. Nama Usaha :
5. E-commerce yang digunakan :

Strategi pemasaran e-commerce website untuk meningkatkan volume penjualan:

1. Bagaimana gambaran umum usaha Anda?
2. Bagaimana Anda mendefinisikan penjualan online?
3. Bagaimana cara Anda untuk meningkatkan penjualan melalui website?
4. Bagaimana cara Anda memanfaatkan media website sebagai media penjualan online?
5. Bagaimana strategi promosi yang digunakan dengan menggunakan website?
6. Bentuk promosi penjualan yang dilakukan?
7. Bentuk direct marketing yang dilakukan?
8. Bagaimana Kegiatan iklan yang dilakukan?
9. Bagaimana bentuk kegiatan personal selling melalui internet?

Strategi bersaing:

1. Bagaimana cara anda menghadapi persaingan bisnis secara online?
2. Cara apa yang paling efektif untuk meningkatkan posisi website agar bisa di halaman awal google?

Lampiran 6. Hasil Wawancara

1. Bagaimana gambaran umum usaha Anda?
 - a. Situs furnitureanakonline: usaha ini dibuat untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam interior desain kamar, kami menjual furniture yaitu produk yang terbuat dari bahan dasar kayu yang bentuk menjadi beberapa produk, produk yang kami tawarkan adalah berupa furniture dengan desain khusus anak-anak dengan karakter yang lucu dan menarik.
 - b. Situs Ukirjepara.com: pada situs ini kami menjual dan menawarkan memperluas kategori produk yang kami jual seperti lemari, set kursi dan meja tamu, meja makan dan masih banyak lagi.
 - c. Situs jeparaheritage.id: situs ini dibangun untuk menjual dan menawarkan produk yang kami jual berupa produk mebel jepara kami menjual berbagai macam jenis furniture interior maupun eksterior untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan keinginan mereka untuk memperindah rumah mereka.
2. Bagaimana memanfaatkan website sebagai media penjualan?

Jawaban:

 - a. Situs furnitureanonline.com peran web dalam media penjualan usaha ini adalah sebagai media untuk memberikan informasi produk kepada konsumen dan menyediakan produk yang dibutuhkan konsumen yaitu kebutuhan furniture, website juga dimanfaatkan sebagai media penawaran dan promosi produk.
 - b. Situs ukirjepara.com: situs ini dimanfaatkan sebagai media penjualan dan media promosi, media pelayanan kepada konsumen untuk mempermudah mendapat informasi tentang produk.
 - c. Jepara heritage.id: situs kami manfaatkan untuk media penawaran produk, media penjualan dan media promosi.

3. Bagaimana cara Anda untuk menciptakan/ merancang website sbg media penjualan?

Jawaban:

- a. Situs furnitureanakonline.com dalam melakukan pemasaran/ penjualan secara online kami menciptakan situs website dengan desain yang menarik dan efektif, memanfaatkan fitur keranjang belanja sehingga dapat memilih produk yang diinginkan, memasang harga pada setiap produk, pada situs web kami juga menyediakan layanan dimana pembeli dapat berkomunikasi dan cara bertransaksi dengan penjual.
 - b. Ukirjepara.com: menciptakan brand toko, memanfaatkan fitur keranjang belanja sehingga dapat dimengerti bahwa situs ini adalah situs jual beli, memasang harga pada setiap produk, menyediakan layanan komunikasi dan layanan cara bertransaksi dengan penjual.
 - c. Jeparaheritage: memanfaatkan fitur keranjang belanja pada laman web, memasang harga pada setiap produk yang diupload, menyediakan layanan chatting dan layanan cara bertransaksi.
4. Bagaimana strategi promosi yang digunakan dalam website?
- a. Situs furnitureanakonline.com: memasang iklan pada web di banner ads, berupa gambar, memberikan diskon pada setiap akhir tahun, menawarkan produk dengan menyebar informasi melalui e-mail, membuat layanan chatting melalui sosial media dan media chatting online, membuat katalog produk pada media online website.
 - b. Ukirjepara.com Memasang iklan, menggunakan kata kunci yang tepat sesuai produk yang ditawarkan, menawarkan diskon atau potongan harga dengan minimal pembelian, gratis pelayanan pemasangan, memberi garansi, membuat katalog yang disebar melalui laman website, menawarkan produk melalui e-mail marketing, membuat layanan chatting diberbagai media sosial dan media chatting online seperti Whatsapp, BBM, Line, Telegram.

- c. Jeparaheritage: memasang iklan pada web di banner ads, berupa gambar, memberikan diskon pada setiap akhir tahun, menawarkan produk dengan menyebar informasi melalui e-mail, membuat layanan chatting melalui sosial media dan media chatting online, membuat katalog produk pada media online website.

Strategi bersaing:

1. Bagaimana cara anda menghadapi persaingan bisnis secara online?
2. Cara apa yang paling efektif untuk meningkatkan posisi website agar bisa di halaman awal google?

Jawaban:

P 1: furnitureanakonline.com

Cara menghadapi persaingan bisnis secara online:

1. Membangun image toko sesuai dengan produk yang ditawarkan semenarik mungkin dengan memberikan gambaran dan penjelasan detail produk. Sehingga diharapkan dapat menarik calon konsumen.
2. Menambah kualitas produk, karena dengan menambah kualitas produk menjadi hal penting bagi pemilik usaha untuk menjaga keberlangsungan bisnis.
3. Membuat iklan yang menarik secara online.
4. Memberikan penawaran khusus kepada pelanggan yang loyal.
5. Memberikan sarana, pelayanan dan kenyamanan pada konsumen, hal ini dilakukan dengan cara memberikan sarana kepada konsumen untuk dapat berinteraksi dengan melakukan komunikasi melalui sosial media, rajin menjawab pertanyaan publik yang diajukan melalui media sosial maupun blog dan website.
6. Memberikan fasilitas pembayaran melalui berbagai rek.bank sehingga memudahkan proses transaksi.
7. Dengan memberikan diskon akhir tahun.

P 2: ukirjepara.com

1. Membuat desain toko online yang menarik.
2. Meningkatkan kualitas produk, dengan meningkatkan terus menerus kualitas dari produk kita maka diharapkan konsumen dapat merasakan kepuasan sehingga dapat menjadikan konsumen tersebut loyal.
3. Memberikan sarana komunikasi yang luas melalui sosial media, membuat fasilitas chatting BBM, whatsapp dan email serta telegram untuk mempermudah calon konsumen menghubungi kami.
4. Memberikan pelayanan yang nyaman pada konsumen dengan menjawab secara detail dan komunikatif.
5. Membuat iklan melalui internet.
6. Menyediakan fasilitas pembayaran melalui berbagai macam rek.bank. yang dianggap data memudahkan proses transaksi.
7. Memberikan rasa aman kepada calon konsumen dengan memberi jaminan garansi.
8. Memberikan diskon
9. Memberikan promo menarik berupa gratis ongkos kirim ke seluruh kota di pulau jawa.

P3: Jeparaheritage.id

1. Membangun image toko, dengan membangun image toko ini sama juga dengan kita membangun citra perusahaan kita. Dengan membangun image toko yang baik yaitu toko yang memberikan gambaran secara detail tentang produk yang ditawarkan diharapkan dapat menarik keinginan konsumen untuk membeli produk yang kita tawarkan.
2. Meningkatkan kualitas produk.
3. Membuat iklan online.
4. Memberikan kemudahan akses komunikasi dengan menyediakan akses komunikasi melalui sosial media dan media chatting.

5. Memberikan pelayanan maksimal dengan memberikan konsumen fasilitas pelayanan kemudahan pembayaran melalui rekening bersama, memberikan pelayanan pengiriman proses order yang cepat.

Cara Efektif untuk meningkatkan posisi website:

Furnitureanakonline.com:

1. Memilih tema dan domain sesuai produk yang dijual
2. Membuat headline yang menarik.
3. Memiliki web hosting yang sesuai.
4. Mengoptimalkan SEO
5. Menggunakan keyword yang sesuai dengan produk.
6. Mendesain template berupa tema sesuai dengan tema produk yang dijual.
7. Menggunakan fitur title tag
8. Mengoptimalkan kecepatan website
9. Mengoptimalkan kualitas gambar
10. Optimalisasi cache browser
11. Memberikan konten yang relevant yaitu menyajikan konten website yang tidak campur aduk. menyesuaikan informasi sesuai dengan kategori produk.
12. Authority cara membuat website menjadikan web yang berkompeten dengan menyajikan informasi yang bermanfaat bagi para visitor.
13. Membangun Trust pada google yaitu dengan cara membuat konten yang jelas dengan memberikan informasi secara detail.

Jeparaheritage.id

1. Mengoptimalkan SEO
2. Mengoptimalkan Konten
3. Konsisten yaitu konsisten dalam mengupdate isi dan memperbarui informasi produk pada jam dan waktu yang sama.
4. Fokus pada keyword atau kata kunci yang sesuai dengan produk yang ditawarkan.
5. Link Building untuk mengoptimasi mesin pencarian.
6. Memiliki web hosting yang tepat sesuai produk yang ditawarkan

7. Membuat konten yang relevan.
8. Mengoptimalkan kecepatan akses website
9. Optimalisasi gambar, cache dan optimalisasi script website.
10. Membuat konten yang padat, jelas dan langsung pada intinya.
11. Cepat dibaca di platform lain
12. Backlink

Ukirjepera.com

1. SEO harus user friendly
2. Desain website harus responsive
3. Mengatur keyword
4. Menggunakan iklan berbayar
5. Optimalisasi gambar
6. Optimalisasi konten
7. Konsisten update konten
8. Membuat SEO
9. Memberi tag
10. Submit artikel ke google webmaster
11. Baclink
12. Authority

Lampiran 7. Foto Kegiatan



Ket. Wawancara dengan pemilik website www.jeparaheritage.id Bapak Ahmad Sahroni.



Wawancara dengan pemilik website www.ukirjepara.com Bapak Jujuk cahyono



Wawancara dengan pemilik website www.furnitureanonline.com Bapak Septyawan Syahroni



Wawancara dengan pakar pemasaran Bapak M. Rifqy Roosdhani.M.,M.

Lampiran 8. Surat Ijin Riset Perusahaan



Cendekia dan Berakhlakul Karimah

UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA* (UNISNU) JEPARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS (FEB)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Konsentrasi:

Manajemen Keuangan
 Manajemen Pemasaran

Manajemen Sumber Daya Manusia
 Manajemen Operasional

Jl. Tamansiswa (Pekeng) Tahunan Jepara 59427 Telp: (0291) 595320 fax: (0291) 592630
 Email: manajemen@unisnu.ac.id <http://www.feb.unisnu.ac.id>

Surat Keterangan

Bebas Plagiarisme

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara (UNISNU) Jepara telah melaksanakan pengecekan plagiarisme terhadap skripsi yang disusun oleh:

Nama : Yuniar Rahmawati
NIM : 141110001481
Judul : Penerapan Strategi Pemasaran Website E-Commerce untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk (Studi Kasus pada Website www.furnitureanakonline.com, www.ukirjepara.com dan www.jeparaheritage.id)
Tahapan : Pasca Ujian

Pengecekan plagiarisme dilaksanakan sebagai berikut:

Aplikasi : plagiarisma.net
Tanggal : 18 Desember 2019
Hasil : keunikan 96%

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jepara, 18 Desember 2019

Ka. Prodi. Manajemen


A. KHOIRUL ANAM, S.E., M.Si.
 NID: 1 800421 06 041

Lampiran 9. Surat Persetujuan Riset Perusahaan



Jl. Ngabul Jokosari Rt 4/4 Ngabul kec. Tahunan, Kab.Jepara, Jawa Tengah. Website :
www.furnitureanakonline.com . Phone : 081327963999.

No : 13/FA/V/19
Lampiran : -
Hal : Pemberitahuan

Jepara, 01 Maret 2019

Kepada :

Yth. Pemilik Usaha
Bpk. Septiawan Syahroni

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.


Perlu kami sampaikan dengan hormat bahwa Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unisnu Jepara yang bersangkutan :

Nama : Yuniar Rahmawati
NIM : 141110001481
Jurusan : Manajemen

Yang bersangkutan benar-benar telah melakukan penelitian yang berjudul " Penerapan Strategi Pemasaran Website E-commerce untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk " (Studi Pada Situs Website Mebel di Jepara www.furnitureanakonline.com) "

Demikian hal yang dapat kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Mengetahui
Pemilik Usaha

Septiawan Syahroni



WE LOVE TO MAKE
YOUR FEEL AT HOME



Jl. Soekarno-Hatta KM 04 01/03 kec. Tahunan, Kab.Jepara, Jawa Tengah. Website :
www.ukirjepara.com . Phone : 081226331313

No : 14/UJ/IV/19
Lampiran : -
Hal : Pemberitahuan

Jepara, 04 Maret 2019

Kepada :

Yth. Pemilik Usaha
Bpk. Jujuk Cahyono

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Perlu kami sampaikan dengan hormat bahwa Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unisnu Jepara yang bersangkutan :

Nama : Yuniar Rahmawati
NIM : 141110001481
Jurusan : Manajemen

Yang bersangkutan benar-benar telah melakukan penelitian yang berjudul " Penerapan Strategi Pemasaran Website E-commerce untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk " (Studi Pada Situs Website Mebel di Jepara www.ukirjepara.com) "

Demikian hal yang dapat kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Mengetahui
Pemilik Usaha

Jujuk Cahyono



Desa Sukosono14/04 kec.Kedung, Kab.Jepara, Jawa Tengah. Website :
www.jeparaheritage.id Phone : 08112755516

No : 20/JH/VI/19

Jepara, 08 Maret 2019

Lampiran

Hal : Pemberitahuan

Kepada :

Yth. Pemilik Usaha

Bpk. Ah. Sahroni

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Perlu kami sampaikan dengan hormat bahwa Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Unisnu Jepara yang bersangkutan :

Nama : Yuniar Rahmawati

NIM : 141110001481


Jurusan : Manajemen

Yang bersangkutan benar-benar telah melakukan penelitian yang berjudul “
Penerapan Strategi Pemasaran Website E-commerce untuk Meningkatkan Volume Penjualan
Produk “ (Studi Pada Situs Website Mebel di Jepara www.jeparaheritage.id) “

Demikian hal yang dapat kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana
mestinya dan maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Mengetahui
Pemilik Usaha


Ahmad Sahroni