

STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA FURNITURE JATI MINIMALIS



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jember.

Disusun oleh:

Nur Fandeli

NIM: 131110000547

Program Studi: Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA'
JEPARA
2017**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA FURNITURE JATI MINIMALIS**

Nama : Nur Fandeli
NIM : 131110000547
Program Studi : Manajemen

Skripsi ini telah disetujui dan untuk dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan bisnis Program Studi Manajemen Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara.

Disetujui oleh pembimbing:



Noor Arifin, SE, M.Si

Tgl... 3...3...2017...

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN
PADA FURNITURE JATI MINIMALIS**

Nama : Nur Fandeli
NIM : 1010001426
Program Studi : Manajemen

Skripsi ini telah dipertahankan dihadapan penguji Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara. Pada hari Kamis, 30 Maret 2017.

Penguji I



Anna Widiastuti S.E., M.Si.

NIDN. 0602107401

Penguji II

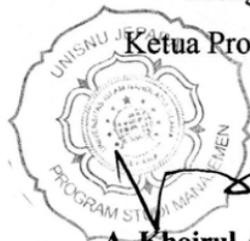


Murharsito S.E., M.Sc.

NIDN. 0010048101

Mengesahkan:

Ketua Prodi Manajemen



A. Khoirul Anam, SE., M.Si.

NIDN. 621048002

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dari Program S-1 program studi Manajemen seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan sebagai pemenuhan persyaratan untuk memperoleh gelar S-1 dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan yang saya kutip dari karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Dengan ini menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi berjudul: STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA FURNITURE JATI MINIMALIS.
2. Saya juga mengakui bahwa hasil karya akhir ini, dapat diselesaikan berkat bimbingan dan dukungan penuh dari pembimbing saya yaitu: Noor Arifin, SE, M.Si

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima **PENCABUTAN GELAR AKADEMIK** yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

Jepara, 5 Maret 2017



Nur Fandeli

NIM: 131110000547

MOTTO

- Orang yang paling lemah adalah orang yang tidak mampu mendapatkan teman, lebih lemah lagi yang mendapatkan dan menyaniakannya. (Gusmus).

PERSEMBAHAN

Karya ini kupersembahkan untuk:

Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara
Bapakku Bukhori dan Ibu Kasmiatun serta Kakakku Alfiah dan Makrifah atas
doa, restu dan cinta kasihnya
Pimpinan dan karyawan Furniture Jati Minimalis dan para pelanggan Furniture
Jati Minimalis atas kesediaannya memberikan informasi
Semua rekan di Mapala Cartens dan PMII terima kasih atas pembelajarannya
Teman-teman FEB UNISNU atas segala bantuannya
Semua pembaca yang memerlukan

KATA PENGANTAR

Bismillaahirrohmaanirrohiim

Assalamu'alaikum

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA FURNITURE JATI MINIMALIS”

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISNU Jepara perogram studi manajemen.

Dalam penulisan ini penulis banyak mendapat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Sa'dullah Assaidi, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara.
2. Bapak Much Imron, SE, MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara.
3. Bapak A. Khoirul Anam, SE., M.Si Selaku ketua Jurusan manajemen Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara.
4. Bapak Noor Arifin, SE, M.Si Dan selaku Dosen Pembimbing, yang telah sabar berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini, sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen atas ilmu yang telah diberikan kepada penyusun selama mengikuti studi di UNISNU Jepara.

6. Orang tuaku dan keluargaku atas doa, restu dan cinta kasihnya serta telah banyak memberikan dorongan baik moril maupun materiil kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
7. Pimpinan, karyawan dan para pelanggan Furniture Jati Minimalis yang telah memberi ijin serta pemberian data dan bersedia menjadi responden penelitian yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini.
8. Semua kerabat, sahabat, teman-temanku dan semua pihak yang telah membantu banyak hal pada penyusunan skripsi ini.

Semoga bantuan dan pengorbanan yang telah diberikan pada penyusun dapat dicatat sebagai amal kebajikan sehingga mendapat imbalan pahala dari Allah SWT. Penyusun menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan sehingga kritik dan saran sangat penyusun harapkan.

Akhirnya penyusun berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukanya.

Wassalamu'alaikum

Jepara, 5 Maret 2017



Nur Fandeli

NIM: 131110000547

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT ANTI PLAGIAT	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Batasan Penelitian.....	5
1.3. Rumusan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	6
1.6. Sistematika Penulisan	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	8
2.2. Hasil Penelitian Terdahulu.....	33
2.3. Kerangka Penelitian.....	35

BAB III : METODE PENELITIAN	
3.1. Jenis Penelitian.....	36
3.2. Subjek dan Informan Penelitian.....	36
3.3. Jenis dan Sumber data.....	37
3.4. Teknik dan Alat Pengumpulan Data.....	38
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Furniture Jati Minimalis.....	43
4.2. Analisis dan Pembahasan.....	48
BAB V : PENUTUP	
5.1. Kesimpulan	69
5.2. Saran.....	70
Daftar pustaka	72
Lampiran-lampiran	74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kekuatan-kekuatan yang Mempengaruhi Persaingan.....	17
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Furniture Jati Minimalis.....	45

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Omset Penjualan Furniture Jati Minimalis	4
Tabel 2.1. Diagram Matriks TOWS.....	25
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	34
Tabel 3.1. Informan Penelitian	37
Tabel 4.1. Analisis SWOT	64
Tabel 4.2. Matrik SWOT	65
Tabel 4.3. Analisis Peluang dan Strategi	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian

ABTRAKSI

Permasalahan di perusahaan Furniture Jati Minimalis adalah belum maksimalnya pemasaran yang dijalankan, sehingga hasil produksi seringkali tidak terjual dan menjadi persediaan di gudang. Strategi sebelum menggunakan media online sebelum tahun 2013 belum menunjukkan pertumbuhan malah terjadi penurunan dari tahun 2010 hingga 2013. Setelah menggunakan media online di tahun 2013 keadaan mulai membaik, sehingga perusahaan mulai mengalami pertumbuhan lagi yang cukup cepat dari tahun 2013 sampai tahun 2014.

Untuk menganalisis potensi dan kendala Pemasaran yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan Furniture Jati Minimalis, serta menganalisis pemanfaatan media online sebagai strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan pada Furniture Jati Minimalis. Maka penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif dengan analisis SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian di dalam perusahaan Furniture Jati Minimalis strategi pemasaran melalui internet untuk memasarkan produk yang telah di hasilkan, dimana dalam hal ini e-commerce sebagai alat bantu untuk mendefinisikan produk, untuk menghimbau pembeli dan untuk meneruskan informasi dalam proses mengambil keputusan pembeli dengan adanya fasilitas internet. Karena persaingan yang ada semakin gencar saat ini.

Kata kunci: strategi pemasaran, online dan penjualan