

SKRIPSI

**PEMANFAATAN SISTEM PEMASARAN *ONLINE*
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
HASIL INDUSTRI RUMAHAN
(STUDY PADA PABRIK TEMPE 2 BERSAUDARA)**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian*



OLEH :

SUNDARI
NIM :1825141

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN
TAHUN 2023**

HALAMAN PENGESAHAN

NAMA : SUNDARI
NIM : 1825141
JUDUL PENELITIAN : PEMANFAATAN SISTEM PEMASARAN *ONLINE*
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
HASIL INDUSTRI RUMAHAN (STUDI PADA PABRIK
TEMPE 2 BERSAUDARA UJUNGBATU)

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada Ujian Akhir Komprehensif Program Studi Manajemen pada hari Kamis, 12 Januari 2023 dan telah dilakukan perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji.

Pasir Pengaraian, 24 januari 2023

Pembimbing I

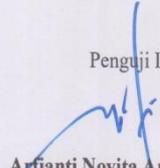

Yulfita Aini, SE, MM
NIDN. 1024097802

Pembimbing II

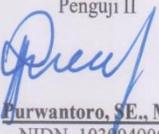

Hidayat, SE., MM, CPHCM
NIDN. 1027058603

Penguji Ujian Akhir Komprehensif,

Penguji I


Arianti Novita Anwar, MM
NIDN. 1013058302

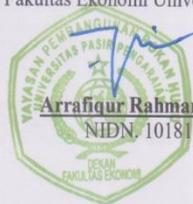
Penguji II


Purwanto, SE., M.Si
NIDN. 1030049001

Penguji III


Dr. Afrizal, SE., M.M, AK, CA
NIDN. 1027076902

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian



Arrafiqur Rahman, SE., MM
NIDN. 1018108502

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : SUNDARI
NOMOR MAHASISWA : 1825141
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : PEMANFAATAN SISTEM PEMASARAN *ONLINE*
DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN HASIL INDUSTRI RUMAHAN
(STUDI PADA PABRIK TEMPE 2 BERSAUDARA
UJUNGBATU)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan dan keyakinan saya tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan serta tidak juga terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan / atau diterbitkan oleh orang lain. Kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ditemukan unsur plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena skripsi saya ini, serta sanksi lainnya sesuai norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Pasir Pengaraian, 20 Agustus 2022

Yang Membuat Pernyataan



SUNDARI

ABSTRAK

SUNDARI. NIM: 1825141. 2022. PEMANFAATAN SISTEM PEMASARAN *ONLINE* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN HASIL INDUSTRI RUMAHAN (STUDI PADA PABRIK TEMPE 2 BERSAUDARA UJUNGBATU). PEMBIMBING I: YULFITA AINI, SE., MM, C.PDM DAN PEMBIMBING II: HIDAYAT, SE., MM, DPHCM

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis manfaat pemasaran online dalam meningkatkan penjualan hasil industri rumahan serta hambatan yang dihadapi dalam pemanfaatan sistem pemasaran *online*. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, kuesioner dan dokumentasi dengan pemilik, karyawan, dan pedagang industri rumahan tempe 2 bersaudara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri rumahan telah memanfaatkan pemasaran online dalam pemasaran produknya dan pemahaman informan berkaitan dengan pemasaran online yaitu biaya transaksi, interaktif, program insentif dan desain situs sudah baik. Hambatan yang dihadapi pada industri rumahan yaitu adanya keraguan pada masyarakat untuk membeli dengan melalui *online* karena banyaknya penipuan dan meniru produk dengan harga murah.

Kata kunci: Pemasaran online, volume penjualan

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Shubhanallah wa taala yang telah memberikan rahmat, hidayah serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Pemanfaatan Sistem Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan (Studi Pada Pabrik Tempe 2 Bersaudara Ujungbatu)**”.

Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih setulusnya kepada:

1. Bapak Dr. Hardianto, M.Pd selaku Rektor Universitas Pasir Pengaraian.
2. Bapak Arrafiqur Rahman, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
3. Bapak Purwantoro SE., M.Si selaku Ketua Prodi Manajemen Universitas Pasir Pengaraian.
4. Ibu Yulfita Aini, SE., MM, C.PDM selaku pembimbing I yang telah menyediakan waktu untuk membimbing dan memberikan ilmu kepada penulis sampai dengan selesainya pembuatan skripsi ini.
5. Bapak Hidayat, SE., MM, DPHCM selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktu untuk membimbing dan memberikan ilmu kepada penulis sampai dengan selesainya pembuatan skripsi ini.

6. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian yang telah banyak melimpahkan ilmunya kepada penulis selama penulis menimba ilmu di Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
7. Kepada Ayahanda dan ibunda tercinta yang telah memberikan nasehat, semangat, dorongan, motivasi dan do'a tanpa henti kepada penulis dalam setiap langkah. Penulis persembahkan sebagai tanda bakti penulis kepada ayahanda dan ibunda tercinta.
8. Rekan-rekan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan andil berupa saran, kritik dan koreksi selama proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik saran yang membangun dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan-perbaikan ke depan.

Semoga segala bantuan yang tidak ternilai harganya ini mendapat imbalan di sisi Allah Shubhanallah wa taala sebagai amal ibadah, Amin.

Pasir Pengaraian, Januari 2023

Penulis

SUNDARI
NIM : 1825141

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Perumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Sistematika Penulisan	9

BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Pemasaran.....	10
2.1.2 Pemasaran <i>Online</i>	14
2.1.2.1 Manfaat Pemasaran <i>Online</i>	17
2.1.2.2 Tujuan Pemasaran <i>Online</i>	20
2.1.2.3 Kelebihan dan Kekurangan Pemasaran <i>Online</i>	21
2.1.2.4 Jenis Saluran Pemasaran <i>Online</i>	22
2.1.2.5 Elemen Penting dalam Pemasaran <i>Online</i>	23
2.1.2.6 Indikator Pemasaran <i>Online</i>	25
2.1.3 Pengertian Volume Penjualan.....	27
2.1.3.1 Tujuan Penjualan.....	28
2.1.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	29
2.1.3.3 Usaha Untuk Meningkatkan Volumen Penjualan....	30

2.1.3.4	Indikator dalam Volume Penjualan.....	31
2.1.4	Penelitian Terdahulu.....	32
2.2	Kerangka Konseptual	35
2.3	Hipotesis Penelitian.....	36
BAB III	METODE PENELITIAN	
3.1	Ruang Lingkup Penelitian	37
3.2	Informan Penelitian	38
3.3	Jenis dan Sumber Data	39
3.4	Teknik Pengambilan Data	40
3.5	Defenisi Operasional	41
3.6	Teknik Analisis Data	41
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	43
4.2	Hasil dan Analisis Data	45
4.2.1	Analisis Biaya Tramsaksi.....	45
4.2.2	Analisis Interaktif.....	46
4.2.3	Analisis Program Insentif.....	47
4.2.4	Analisis Desain Situs.....	47
4.3	Hambatan Yang Dihadapi Dalam Pemanfaatan Sistem Pemasaran <i>Online</i>	48
4.4	Peningkatan Volume Penjualana.....	50
4.5	Pembahasan.....	52
4.5.1	Biaya Tramsaksi.....	52
4.5.2	Interaktif.....	54
4.5.3	Program Insentif	55
4.5.4	Desain Situs.....	56
4.6	Hambatan Yang Dihadapi Dalam Pemanfaatan Sistem Pemasaran <i>Online</i>	57
BAB V	PENUTUP	
5.1	Kesimpulan.....	59
5.2	Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Daftar Pedagang Tempe Di Wilayah Ujung Batu.....	2
Tabel 1.2 Produksi Tempe 2 Bersaudara Tahun 2017-2021.....	3
Tabel 1.3 Pengguna Internet Di 34 Provinsi Indonesia.....	7
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	32
Tabel 3.1 Defenisi Operasional.....	41

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Tempe 2 Bersaudara.....	44
Gambar 4.2 Penggunaan Biaya Transaksi Usaha Tempe Dua Bersaudara.....	46
Gambar 4.3 Penerapan Interaktif Usaha Tempe Dua Bersaudara	46
Gambar 4.4 Program Insentif Usaha Tempe Dua Bersaudara	47
Gambar 4.5 Desain Situs Usaha Tempe Dua Bersaudara	48