

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Melalui Live Facebook Untuk Meningkatkan Daya Minat Konsumen” ini ditulis oleh Bella Dwi Rahmawati, NIM. 12405173060, pembimbing Ahmad Budiman, M.S.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh Perkembangan bisnis yang begitu cepat membuat persaingan didunia bisnis begitu pesat. Sehingga mendorong pelaku bisnis untuk pintar dalam menarik konsumen. Dan salah satu caranya adalah dengan menerapkan strategi pemasaran melalui live facebook.

Hal ini dilakukan Toko Dasterkecekuu untuk menarik minat konsumen sehingga penjualan dapat meningkat. Penelitian ini mengangkat Strategi Pemasaran Melalui Live Facebook Untuk Meningkatkan Daya Minat Konsumen dengan rumusan masalah (1) Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan Toko Dasterkecekuu dalam meningkatkan daya minat konsumen melalui live facebook, (2) Apa kendala-kendala yang dialami Toko Dasterkecekuu dalam melakukan strategi melalui live facebook?, (3) Bagaimana peningkatan hasil penjualan produk setelah melakukan pemasaran melalui live media social facebook?. Adapun tujuan penelitian 1) Mendeskripsikan upaya strategi pemasaran produk melalui live facebook media social facebook pada toko Daster_kecekuu, 2) Mendeskripsikan kendala-kendala yang dialami toko dasterkecekuu dalam melakukan strategi pemasaran melalui live facebook, 3) Mendeskripsikan peningkatan hasil penjualan produk setelah melakukan pemasaran melalui live group media social Facebook pada toko Daster_kecekuu.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data-data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer maupun sekunder, data ini diperoleh peneliti melalui observasi, wawancara, dan dokumen.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Strategi pemasaran yang dilakukan Toko Dasterkecekuu dalam meningkatkan daya minat konsumen adalah dengan segmentasi pasar, menetapkan pasar sasaran, dan penentuan posisi pasar (*positioning*), bauran pemasaran, dan testimony, (2) Kendala yang dialami Toko Dasterkecekuu dalam melakukan strategi pemasaran melalui live facebook yaitu: a) Terbatasnya jaringan internet, b) Persaingan, c) Penipuan konsumen. (3) Peningkatan hasil penjualan produk setelah melakukan pemasaran melalui live facebook menunjukkan bahwa dalam adanya strategi pemasaran melalui live facebook Toko Dasterkecekuu mengalami peningkatan penjualan hal tersebut membuktikan bahwa dengan penggunaan strategi pemasaran melalui live facebook yang tepat terbukti dapat meningkatkan daya minat konsumen.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Live Facebook, Minat Konsumen

ABSTRACT

The thesis entitled "Marketing Strategy Through Live Facebook To Increase Consumer Interest" was written by Bella Dwi Rahmawati, NIM. 12405173060, advisor Ahmad Budiman, M.S.I.

This research is motivated by the rapid development of business, making competition in the business world so fast. Thus encouraging business people to be smart in attracting consumers. And one way is to implement a marketing strategy through live facebook. This is done by Dasterkecekuu Shop to attract consumers so that sales can increase.

This study raises the Marketing Strategy Through Live Facebook to Increase Consumer Interest with the objectives of: (1) How is the marketing strategy carried out by Dasterkecekuu Stores in increasing consumer interest through live Facebook, (2) What are the obstacles experienced by Dasterkecekuu Stores in carrying out the strategy through live facebook?, (3) How to increase product sales results after marketing through live social media facebook?. The research objectives 1) describe the product marketing strategy efforts through live facebook social media facebook at the Daster_kecekuu store, 2) describe the constraints experienced by the dasterkecekuu store in carrying out marketing strategies through live facebook, 3) describe the increase in product sales results after marketing through live Facebook social media group at Daster_kecekuu shop.

This research uses descriptive qualitative method. The data used in this study are primary and secondary data, this data was obtained by researchers through interviews, interview and documentation.

The results of this study indicate that (1) the marketing strategy carried out by Dasterkecekuu Stores in increasing consumer interest is by market segmentation, determining target markets, and determining market positioning (positioning), marketing mix, and testimony, (2) Constraints experienced by Dasterkecekuu Stores in carrying out marketing strategies through live facebook, namely: a) Limited internet network, b) competition, c) consumer fraud. (3) The increase in product sales results after marketing through live facebook shows that in the presence of a marketing strategy through live facebook the Dasterkecekuu store has increased sales, this proves that using the right marketing strategy through live facebook is proven to increase consumer interest.

Keywords: Marketing Strategy, Live Facebook, Consumer Interest