

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Peningkatan Omzet Penjualan dan Daya Saing Melalui Pemasaran Online pada Galeri Mazaara” ini ditulis oleh Septi Umi Hanifah, NIM. 12405173084, pembimbing Dr. Nur Aziz Muslim, M.H.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh perkembangan pemasaran online pada usaha bidang *fashion* yang banyak diminati ditengah persaingan pasar yang ketat. Sehingga mendorong pelaku bisnis untuk selalu berfikir dalam menerapkan strategi menarik konsumen. Strategi pemasaran untuk mewujudkan tujuan perusahaan disesuaikan dengan visi dan misi dari perusahaan sehingga akan mencapai target perusahaan. Salah satu strategi untuk menarik konsumen menggunakan suatu produk dari perusahaan yaitu dengan menerapkan pemasaran online. Hal ini yang dilakukan oleh Galeri Mazaara pada penerapan strategi peningkatan omzet penjualan dan daya saing.

Tujuan dari penelitian ini yaitu (1) menganalisis penerapan strategi pemasaran online Galeri Mazaara dalam peningkatan omzet penjualan. (2) menganalisis strategi pemasaran online dalam peningkatan daya saing. (3) mengetahui kendala yang dihadapi Galeri Mazaara dalam menjalankan usahannya.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data yang dilakukan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Pengecekan keabsahan data menggunakan uji kepercayaan yaitu perpanjangan pengamatan, triangulasi sumber dan teknik, bahan referensi serta menggunakan uji dependabilitas melalui dosen pembimbing.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Strategi peningkatan omzet penjualan melalui pemasaran online yang diterapkan Galeri Mazaara menggunakan strategi 4P, media sosial dan marketplace. (2) Strategi peningkatan daya saing melalui pemasaran online yang diterapkan Galeri Mazaara menggunakan *instastory*, konten video tiktok dan diskon. (3) Galeri Mazaara dalam menjalankan usahanya terkendala beberapa faktor yaitu modal, jumlah stok produk dan penipuan yang mengatasnamakan Galeri Mazaara.

Kata Kunci: Omzet Penjualan, Daya Saing, Pemasaran Online

ABSTRACT

A thesis entitled "Strategies to increase sales turnover and competitiveness through online marketing at the Mazaara Gallery" was written by Septi Umi Hanifah, NIM. 12405173084, advisor Dr. Nur Aziz Muslim M.H.I.

This study is conducted by the development of online marketing in the fashion sector, which is in great demand in the midst of intense market competition. It encourages business leaders to always think in implementing strategies that attract consumers. The marketing strategy to realize the company's goals is adjusted to the vision and mission of the company so that it will achieve the company's targets. One strategy to attract consumers to use a product from the company is to apply online marketing. This is how the Mazaara gallery has done on the implementation of strategies to increase sales turnover and competitiveness.

The purpose of this study were to (1) to analyze the implementation of the online marketing strategy of the mazaara gallery in increasing sales turnover, (2) to analyze the online marketing strategy in increasing competitiveness, (3) to know the obstacles faced by the mazaara gallery in running their business.

This research used case study qualitative approach. Data collection was carried out in observation, interview, and documentation. To checked the validity of the data using a confidence test, that was the extension of observations, triangulation of sources and techniques, reference materials and using a dependability test through advisor.

The result showed that (1) the strategy to increase sales turnover through online marketing implemented by the mazaara gallery was to use the 4p strategy, social media and market place. (2) Strategy to increase competitiveness using instastory, tiktok video content and discount. (3) In running the business, Mazaara Gallery was constrained by several factors including startup capital, total product stock, and fraud in the name of Mazaara Gallery.

Keywords: Sales Turnover, Competitiveness, Online Marketing