

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Facebook untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Megapas Collection” ini ditulis oleh Niken Tri Lestari, NIM. 12402183412, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pembimbing Syamsul Umam, S.H.I., M.H. Penelitian ini dilatar belakangi oleh persaingan bisnis yang semakin cepat sehingga dibutuhkan strategi pemasaran supaya dapat menarik minat konsumen dan mampu bersaing dengan perusahaan lain sesuai dengan target yang diinginkan dan dapat meningkatkan penjualan setiap tahunnya. Dengan hal ini toko Megapas Collection menggunakan strategi pemasaran melalui media sosial melalui *facebook* untuk meningkatkan volume penjualan.

Adapun fokus penelitian ini adalah (1) Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh toko Megapas Collection dalam meningkatkan volume penjualan melalui media sosial *facebook*? (2) Bagaimana kendala yang dialami oleh toko Megapas Collection dalam melakukan strategi pemasaran melalui media sosial *facebook*? (3) Bagaimana solusi yang dilakukan oleh toko Megapas Collection untuk mengatasi kendala dalam strategi pemasaran melalui media sosial *facebook*?

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan deskriptif kualitatif yang menggambarkan dan memeriksa sebab-sebab suatu kejadian tertentu melalui pengamatan langsung dilapangan. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan mereduksi data, memaparkan data dan penarikan kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah, sehingga peneliti dapat melakukan pengecekan keabsahan data menggunakan uji kredibilitas dengan triangulasi sumber, teknik, dan waktu.

Hasil dari penelitian ini ditemukan bahwa (1) Strategi pemasaran melalui media sosial *facebook* yang dilakukan oleh Toko Megapas Collection untuk meningkatkan volume penjualan dengan bauran pemasaran 7P yaitu: produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik, namun sesuai dengan observasi dilapangan lebih fokus pada bauran pemasaran produk, harga, tempat dan promosi. (2) Kendala yang dialami oleh toko Megapas Collection dalam melakukan strategi pemasaran melalui media sosial *facebook* yaitu kendala eksternal meliputi persaingan bisnis dan kendala internal yaitu keterlambatan produk dan jaringan internet yang tidak stabil. (3) Solusi yang dilakukan oleh toko Megapas Collection untuk mengatasi kendala dalam strategi pemasaran melalui media sosial *facebook* yaitu solusi kendala eksternal meliputi persaingan, dengan memberikan kualitas dan model produk terbaru, solusi pada kendala internal yaitu keterlambatan produk dengan mempersiapkan lebih dari 1 konveksi dan solusi pada jaringan internet dengan menambah kuota internet lebih besar.

Kata kunci : Startegi Pemasaran, Media Sosial Facebook, Volume Penjualan

ABSTRACT

The thesis entitled "Marketing Strategy Through Facebook Social Media to Increase Sales Volume at Megapas Collection Stores" was written by Niken Tri Lestari, NIM. 12402183412, Depaterment of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, supervisor Syamsul Umam, S.H.I., M.H. The research is motivated by business competition that is getting faster so that a marketing strategy is needed in order to attract consumer interest and be able to compete with other companies according to the desired target and can increase sales every year. With this, the Megapas Collectionn store uses a marketing strategy through social media through facebook to increase sales volume.

The focus of this research is (1) What is the marketing strategy used by the Megapas Collection store in increasing sales volume through facebook social media? (2) What are the obstacles experienced by the Megapas Collection store in carrying out marketing strategies through social media facebook? (3) What is the solution fot the Megapas Collection store to overcome obstacles in marketing strategies through social media facebook?.

The research method used in this study uses a field research type with a qualitative approach that describes and examines the causes of a certain event through direct field observations. Sources of data used are primary data and secondary data with data collection techniques through observation, interviews and documentation. The data analysis technique used in this study is to reduce the data, describe the data and draw conclusions according to the problem formulation, so that researchers can check the validaty of the data using a credibility test by triangulation of sources, techniques, and time.

The result of this study found that (1) The marketing strategy through facebook social media was carried out by Megapas Collection store to increase sales volume with the 7P marketing mix, namely: product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence, but in accordance with field observations are more focused on the marketing mix of product, prices, places and promotions. (2) Constraints experienced by the Megapas Collection store in carrying out marketing strategies through social media facebook, namely external constraints include competition, the number of similar product competition and internal constraints, namely product delays and unstable internet network. (3) Solutions carred out by the Megapas Collection store to overcome obstacles in marketing strategies through facebook social media, namely solutions to external constraints including competition, by providing the latest product quality and models, solutions to internal constraints, namely product delays by preparing more than 1 convection and solutions on the internet network by adding a larger internet quota.

Keywords: Marketing Strategy, Fcebook Social Media, Sales Volume