ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Srategi Pemasaran Produk *Thrift* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Butik Murah 88 Tulungagung" yang ditulis oleh Silvia Varina Anasyah, NIM. 12405193038, Pembimbing Dr. Rois Abin, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh berkembangnya bisnis *thrift* yang begitu cepat membuat persaingan dunia bisnis semakin pesat. Dengan begitu mendorong pelaku bisnis supaya mampu bersaing dalam menarik konsumen. Sehingga dengan menggunakan strategi pemasaran dapat membantu pelaku bisnis dalam menghadapi persaingan. Fokus Penelitian Skripsi ini adalah (1) Bagaimana Strategi Pemasaran *Online* dalam meningkatkan penjualan di Toko Butik Murah 88 Tulungagung (2) Bagaimana Strategi Pemasaran *Offline* dalam meningkatkan penjualan di Toko Butik Murah 88 Tulungagung, Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran *online* dan *offline* dalam meningkatkan penjualan pada Toko Butik Murah 88 Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan kondensasi data dan penyajian data sehingga bisa ditarik sebuah kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) strategi pemasaran *online* dalam meningkatkan penjualan pada Toko Butik Murah 88 Tulungagung, meliputi; *cost* yaitu: memposting konten di media sosial yang gratis, *interactive* yaitu: dengan testimoni, pelayanan *fast respon, incentive program* yaitu: menggunakan *platform* shopee dan tiktok melalui *live streaming, site design.* yaitu: membuat konten dan editan yang menarik. (2) strategi pemasaran *offline* dalam meningkatkan penjualan pada Toko Butik Murah 88 Tulungagung, meliputi; strategi produk yaitu: memberikan berbagai macam produk, menjaga kualitas produk, strategi harga yaitu: dengan memberikan harga berdasarkan biaya produksi dan dari segi model serta *brand.* Strategi tempat yaitu: lokasi strategis dekat *traffic light*, memiliki area parkir yang memadai, strategi promosi yaitu penjualan langsung dari mulut ke mulut, memasang banner di depan toko dan memposting pamflet di media sosial.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Pemasaran Digital, *Thrift*, Penjualan

ABSTRACT

This Thesis with the title "Thrift Product Marketing Strategy in Increasing Sales at Cheap Boutique 88 Tulungagung" written by Silvia Varina Anasyah, NIM. 12405193038, Supervisor Dr. Rois Abin, M.Pd.I.

This research is motivated by the rapid development of the thrift business which makes the competition in the business world even faster. That way it encourages business people to be able to compete in attracting consumers. So that by using marketing strategies can help business people in facing competition. The focus of this thesis research is (1) How is the Online Marketing Strategy in increasing sales at Boutique 88 Shop Tulungagung (2) How is the Offline Marketing Strategy in increasing sales at Boutique 88 Shop Tulungagung, The purpose of this study was to determine online and offline marketing strategies in increasing sales at Boutique 88 Shop Tulungagung.

This research uses a descriptive qualitative approach. Data collection techniques through observation, interviews and documentation. The data collected will be analyzed using data condensation and data presentation so that a conclusion can be drawn.

The results of this study indicate that: (1) online marketing strategies in increasing sales at Cheap Boutique Shop 88 Tulungagung, including; cost, namely: posting content on social media that is free, interactive program, namely: with testimonials, fast response service, incentive program namely: using shopee and tiktok platforms through live streaming, site design. ie: creating interesting content and edits. (2) offline marketing strategies in increasing sales at Cheap Boutique 88 Tulungagung, including; product strategy, namely: providing a variety of products, maintaining product quality, price strategy, namely: by providing prices based on production costs and in terms of models and brands. Place strategy, namely: strategic location near traffic light, has an adequate parking area, promotional strategies, namely direct word of mouth sales, placing banners in front of the store and posting flyers on social media.

Keywords: Marketing Strategy, Digital Marketing, Thrift, Sales