

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
BERBASIS *ONLINE* DEMONSTRATIF PADA
PRODUK LOCKED TARGET KUDUS**



**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI KUDUS
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
2017**



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
KUDUS**

NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING

Hal : Nota Persetujuan Pembimbing

Kepada

Yth. Ketua STAIN Kudus

Cq Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

di

Kudus

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat, bahwa skripsi saudara **Ana Sari Khoirun Nisa'** NIM: 212146 dengan judul: **"Analisis Strategi Pemasaran Berbasis Online Demonstratif pada Produk Locked Target Kudus"** pada jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Program Studi Ekonomi Syariah (ES), setelah dikoreksi dan diteliti sesuai aturan proses pembimbingan, maka skripsi dimaksud dapat disetujui untuk dimunaqosahkan.

Oleh karena itu, mohon dengan hormat agar naskah skripsi tersebut diterima dan diajukan dalam program munaqosah sesuai jadwal yang direncanakan.

Demikian, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Kudus, 15 Agustus 2017

Hormat Kami,

Dosen Pembimbing

Dr. H. Yasin, M.Ag.

NIP. 19560501 198803 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
KUDUS**

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Ana Sari Khoirun Nisa'
NIM : 212146
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : "Analisis Strategi Pemasaran Berbasis *Online*
Demonstratif pada Produk Locked Target Kudus"

Telah dimunaqosahkan oleh Tim Penguji Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam
Negeri Kudus pada tanggal :

15 September 2017

Selanjutnya dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) dalam Ilmu dan Ekonomi Syariah.

Ketua Sidang / Penguji I

Kudus, 20 September 2017

Penguji II



Dr. Taufiqurrahman Kurniawan, SHI, MA.

NIP. 19730727 200312 1 001

Dosen Pembimbing

Dr. H. Yasin, M.Ag.

NIP. 19560501 198803 1 002

Suhadi, M.S.I.

NIP. 19740518 200712 1 002

Sekretaris Sidang

Junaidi Abdullah, S.Ag, M.Hum.

NIP. 19780130 200604 1 002

SURAT PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa apa yang tertulis di dalam skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Kudus, 1 Agustus 2017

Yang membuat pernyataan

Saya,



Ana Sari Khoirun Nisa'

NIM. 212146

MOTTO

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ۖ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٧﴾

Artinya : “Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap” (Q.S Al Insyirah:7)¹



¹ *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Mubarakatan Toyyibah, Kudus, 2008, hal. 421.

PERSEMBAHAN

Sembah sujud serta puji dan syukur kepadamu Allah SWT atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan akhirnya tugas ini dapat terselesaikan. Shalawat serta salam selalu kulimpahkan keharibaan Rasulullah SAW. Akhirnya dengan penuh perjuangan dengan iringan doa, air mata, kesabaran dan dengan segala usaha dan jerih payah, kupersembahkan karya ini kepada :

Kedua orangtuaku tercinta Bapak Wagiran dan Ibu Ramini kupersembahkan karya kecil ini sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terimakasih atas kasih sayang serta doa dalam setiap nafasnya...

Adikku tersayang Ahmad Syahrul Firmansyah dan Nasrullah Alif Faunzi, serta keluarga besarku yang selalu menjadi penyemangat dalam setiap langkahku...

Sahabatku tercinta Ardianti, SE yang sudah memberi warna dalam perjalanan hidupku, serta sudah memberi warna dalam perjalanan hidupku, serta sudah setia menemaniku disaat senang atau susah, bercanda, tertawa, semoga kita tak hanya menjadi sahabat melainkan menjadi keluarga untuk selamanya.

Buat teman-temanku Zheta, S.Pd.I, Annislaus, SE, Mbak Ina Safitri, SE.

Buat teman-temanku EI C Angkatan 2012 yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, semoga kita semua sukses dan bisa meraih cita-cita masa depan. Aamiin....

Terima kasih untuk semua...

Aku belajar, aku tegar dan aku bersabar hingga aku berhasil...

Alhamdulillah...

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga pada kesempatan ini peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Berbasis *Online* Demonstratif pada Produk Locked Target Kudus”**. Ini disusun guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (satu) pada Ilmu Ekonomi Islam di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus.

Penyusunan skripsi ini peneliti banyak mendapatkan bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak, sehingga penyusunan skripsi ini dapat terealisasi. Untuk itu peneliti menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. H. Mundakir, M.Ag., selaku Ketua STAIN Kudus yang telah merestui pembahasan skripsi ini.
2. Dr. Supriyadi, S.H., M.H., selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus yang telah memberikan arahan tentang penulisan skripsi ini.
3. Ratna Yulia Wijayanti, SE, MM, selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah STAIN Kudus yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan fikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Dr. H. Yasin, M.Ag., selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan fikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Anisa Listiana, M.Ag., selaku Kepala Perpustakaan STAIN Kudus yang telah memberikan izin dan layanan perpustakaan yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Para Dosen atau Staf Pengajar di lingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus yang membekali berbagai pengetahuan sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

7. Bapak dan ibu serta sahabat-sahabat terbaikku yang selama ini selalu memberikan yang terbaik bagiku serta memberikan semangat belajar dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-temanku seperjuangan yang sama-sama memberikan motivasi dan semangat kebersamaan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya, peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh mencapai kesempurnaan dalam arti sebenarnya. Karena itu, kritik konstruktif dari siapapun diharapkan menjadi semacam suara yang dapat menyapa tulisan ini sebagai bahan pertimbangan dalam proses kreatif berikutnya. Namun demikian, sekecil apapun makna yang terjelma dalam tulisan inipun juga diharapkan ada manfaatnya bagi penulis sendiri dan pembaca pada umumnya.

Kudus, 1 Agustus 2017

Penulis

Ana Sari Khoirun Nisa'
NIM. 212146

ABSTRAK

Ana Sari Khoirun Nisa'. NIM: 212146. Analisis Strategi Pemasaran Berbasis *Online* Demonstratif pada Produk Locked Target Kudus.

Penelitian ini bertujuan untuk memaparkan strategi pemasaran syariah, memaparkan faktor penghambat dan pendukung strategi pemasaran syariah, memaparkan upaya yang dilakukan Locked Target Kudus dalam meminimalisir faktor penghambat strategi pemasaran berbasis *online* demonstratif pada produk Locked Target Kudus. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, dokumentasi dan triangulasi. Teknik evaluasi data meliputi data reduksi, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan strategi pemasaran berbasis *online* demonstratif pada produk Locked Target Kudus dilakukan melalui tiga tahapan utama yaitu penempatan segmentasi pasar berdasarkan usia remaja, menetapkan pasar sasaran berdasarkan model kaos, kemeja, bucket hat dan produk Locked Target lainnya yang paling banyak *dicomment* dan dipesan serta penempatan produk melalui pengembangan bauran pemasaran melalui promosi dan diskon harga pada hari-hari tertentu. Tindakan Bapak Miftachul Falah diatas sudah logis atau rasional karena sesuai dengan teori tindakan sosial yaitu tipe tindakan rasionalitas instrumental bahwa Bapak Miftahul Falah selaku pemilik telah melakukan pertimbangan dan pilihan yang sadar yang berhubungan dengan tujuan tindakan pemasaran dengan strategi demonstratif dengan menggunakan internet dan media sosial untuk mencapai tujuan tersebut. Faktor penghambat strategi pemasaran berbasis *online* demonstratif pada produk Locked Target Kudus adalah pengambilan atau gambar yang dicopy pihak lain kemudian digunakan dan diakui sebagai produksinya. Sedangkan faktor pendukung strategi pemasaran berbasis *online* demonstratif antara lain kemudahan penggunaan website serta kepercayaan konsumen pada Locked Target Kudus. Tindakan bapak Miftachul Falah sudah logis atau rasional sesuai dengan teori tindakan sosial tipe tindakan afektif yaitu yang ditandai oleh dominasi perasaan atau emosi tanpa refleksi intelektual atau perencanaan yang sadar. Upaya yang dilakukan Locked Target Kudus dalam meminimalisir faktor penghambat strategi pemasaran berbasis *online* demonstratif adalah selalu memberikan yang terbaik untuk *customer* dan selalu menjaga kepercayaan dan kesetiaan *reseller* dan *customer*. Misal memberikan harga yang sesuai, respon yang ramah dan tanggung jawab, yang terpenting berusaha untuk lebih baik lagi, lebih maju dan berdo'a agar setiap usaha dilancarkan olehNya. Sedangkan untuk menghadapi kendala yaitu pengambilan atau gambar yang *dicopy* pihak lain kemudian digunakan dan diakui sebagai produksinya adalah dengan memberikan tanda yaitu tulisan Locked Target Kudus pada setiap gambar yang diposting.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran Syariah, Online Demonstratif.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Penegasan Istilah	7
C. Fokus Penelitian	8
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan Penelitian.....	9
F. Manfaat Penelitian.....	9
 BAB II : KAJIAN PUSTAKA	
A. Strategi Pemasaran	10
1. Pengertian Strategi Pemasaran	10
2. Macam-macam Strategi Pemasaran	12
3. Langkah-langkah Strategi Pemasaran	15

B. Pemasaran <i>Online</i> Demonstratif	18
1. Pengertian Pemasaran <i>Online</i> Demonstratif	18
2. Format Iklan Internet	20
3. Faktor-faktor yang Perlu Dipertimbangkan dalam Beriklan	23
4. Keunggulan dan Kelemahan Pemasaran <i>Online</i>	24
5. Faktor Pendukung Strategi Pemasaran Berbasis <i>Online</i> Demonstratif	25
6. Faktor Penghambat Strategi Pemasaran Berbasis <i>Online</i> Demonstratif	30
7. Upaya Mengatasi Faktor Penghambat Strategi pemasaran Berbasis <i>Online</i> Demonstratif	31
C. Penelitian Terdahulu	32
D. Teori Tindakan Sosial sebagai Pisau Analisis	36
E. Kerangka Berpikir	39

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	40
B. Sumber Data	40
1. Data Primer	40
2. Data Sekunder	41
C. Lokasi Penelitian	41
D. Teknik Pengumpulan Data	41
1. Metode Observasi	41
2. Metode Wawancara	42
3. Metode Dokumentasi	43
4. Triangulasi	43
E. Uji Keabsahan Data	43
F. Teknik Analisis Data	45

**BAB IV : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BERBASIS *ONLINE*
DEMONSTRATIF PADA PRODUK LOCKED TARGET
KUDUS**

A. Gambaran Umum Locked Target	48
1. Profil dan Sejarah Singkat Locked Target	48
2. Visi, Misi Locked Target	49
3. Profil Produk Locked Target	50
B. Data Hasil Penelitian	51
1. Strategi pemasaran berbasis <i>online</i> demonstratif pada produk Locked Target Kudus	51
2. Faktor penghambat dan pendukung strategi pemasaran berbasis <i>online</i> demonstratif pada produk Locked Target Kudus.....	60
3. Upaya Locked Target Kudus dalam meminimalisir faktor penghambat strategi pemasaran berbasis <i>online</i> demonstratif	67
C. Analisis Data	69
1. Strategi pemasaran berbasis <i>online</i> demonstratif pada produk Locked Target Kudus	69
2. Faktor penghambat dan pendukung strategi pemasaran berbasis <i>online</i> demonstratif pada produk Locked Target Kudus	76
3. Upaya Locked Target Kudus dalam meminimalisir faktor penghambat strategi pemasaran berbasis <i>online</i> demonstratif	84

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	87
B. Keterbatasan Penelitian	89

C. Saran.....	89
D. Penutup	90

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP PENULIS

LAMPIRAN-LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Data Distro yang Menggunakan Pemasaran <i>Online</i> Non Demonstratif dan Demonstratif	4
1.2 Data Distro yang Menggunakan Pemasaran <i>Online</i> Non Demonstratif dan Demonstratif	5
1.3 Peningkatan Omzet	7
2.1 Penelitian Terdahulu	34
4.1 Data Pendapatan Locked Target Kudus Tahun 2016	59



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Langkah-Langkah Strategi Pemasaran	16
2.2 Kerangka Berpikir Penelitian	39



RIWAYAT HIDUP PENULIS

BIODATA DIRI :

Nama Lengkap : Ana Sari Khoirun Nisa'

Tempat/Tgl Lahir : Kudus, 4 Mei 1995

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Suku/ Bangsa : Jawa/ Indonesia

Alamat : Desa Temulus RT. 03/ RW. 03 Kec. Mejobo Kab. Kudus

JENJANG PENDIDIKAN :

1. MI NU Hidayatusshibyan, lulus tahun 2006
2. MTs Negeri 2 Kudus, lulus tahun 2009
3. MAN 01 Kudus, lulus tahun 2012
4. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus, Angkatan 2012.

Demikian daftar riwayat pendidikan penulis yang dibuat dengan data yang sebenarnya dan semoga menjadi keterangan yang lebih jelas.

Kudus, 31 Juli 2017

Penulis

Ana Sari Khoirun Nisa'
NIM : 212146