PERSETUJUAN PEMBIMBING

PERAN KOMUNIKASI PEMASARAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH KONSUMEN PADA PV SHOP KOSMETIK DI KOTA PAREPARE

KHOFIFAH INDAR
220 350 075

Berdasarkan SK Penetapan Pembimbing Nomor :
587/KEP/III.3.AU/B/1445H/2023M Telah di Pertahankan dihadapan Tim Penguji
Pada Tanggal 22 November 2023 dan telah diperbaiki

PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
Dr. Nirwana Sampara, M.Si	Bahruddin, SE., M.Si
NBM : 1085 274	NBM : 1213 408

Mengetahui :

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare Dekan,	Program Studi Manajemen
Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si	Dr. H. Irwan, MM
NBM : 784 726	NBM : 1148 468

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

PERAN KOMUNIKASI PEMASARAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH KONSUMEN PADA PV SHOP KOSMETIK DI KOTA PAREPARE

KHOFIFAH INDAR
220 350 075

Berdasarkan SK Penetapan Penguji Nomor: 330/KEP/III.3.AU/FEB/1446H/2024M Telah diujikan Pada Tanggal 22 Agustus 2024 dan dinyatakan memenuhi syarat

I. PANITIA UJIAN

1	Ketua Pelaksana	Dr. H. Irwan, MM	

II. PENGUJI

1	Ketua Penguji	Dr. Nirwana Sampara, M.Si	
2	Anggota Penguji	Bahruddin, SE., M.Si	
3	Anggota Penguji	Dr. Yadi Arodhiskara, M.Ak	
4	Anggota Penguji	Sariana Damis, .S.Ak., M.Ak	

Mengesahkan :
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Parepare
Dekan,

Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si
NBM : 784 726

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda – tangan dibawah ini:

NAMA	:	Khofifah Indar
NIM	:	220 350 075
JUDUL SKRIPSI	:	Peran Komunikasi Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen Pada PV Shop Kosmetik Di Kota Parepare
Dosen Pembimbing	:	1. Dr. Nirwana Sampara, M.Si 2. Bahruddin, SE., M.Si

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul tersebut diatas, saya tulis sebagai Syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare yang seluruhnya adalah hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan karya ilmiah.

Apabila kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat tertentu, saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Parepare, Maret 2024

Yang membuat pernyataan,



Khofifah Indar

NIM. 220 350 075

ABSTRAK

Khofifah Indar, 2020. *Peran Komunikasi Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen Pada PV Shop Kosmetik Di Kota Parepare.* Pembimbing I Dr. Nirwana Sampara Dan Pembimbing II Bahruddin. Skripsi Program Studi Manejemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare (UMPAR).

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh besarnya penjualan yang didapat dari para konsumen dengan melalui strategi komunikasi pemasaran online. PV Shop Kosmetik di Parepare. Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan komunikasi pemasaran online dalam meningkatkan jumlah konsumen pada PV Shop Kosmetik, bagaimana hasil metode komunikasi yang digunakan PV Shop Kosmetik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari penerapan komunikasi pemasaran online ini adalah konsumen akan memahami pesan yang disampaikan dan tertarik untuk membeli produk yang kita tawarkan karena lebih muda untuk diakses dan dipahami oleh para konsumen produk apa yang di tawarkan tanpa harus datang ke Lokasi PV Shop Kosmetik. Sedangkan metode komunikasi yang di gunakan PV Shop Kosmetik dalam menarik minat beli konsumen adalah menggunakan bauran promosi atau promotional mix yaitu Periklanan, Promosi penjualan, Penjualan personal, Pemasaran langsung, Hubungan masyarakat dan publisitas.

Kata Kunci; Kosmetik, Pemasaran Online, Komunikasi, Metode

ABSTRACT

Khofifah Indar, 2020. The Role of Online Marketing Communication in Increasing the Number of Consumers at the PV Cosmetics Shop in Parepare City. Supervisor I Dr. Nirwana Sampara and Supervisor II Bahruddin. Thesis for the Management Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Parepare (UMPAR).

This research is motivated by the large sales obtained from consumers through online marketing communication strategies. PV Shop Cosmetics in Parepare. This research uses field research using a qualitative approach, with data collection techniques through observation, interviews and documentation. This writing aims to find out how online marketing communication is implemented in increasing the number of consumers at PV Shop Cosmetics, what are the results of the communication methods used by PV Shop Cosmetics. The results of the research show that from the application of online marketing communications, consumers will understand the message conveyed and be interested in buying the products we offer because it is easier for consumers to access and understand what products are being offered without having to come to the PV Shop Cosmetics location. Meanwhile, the communication method used by PV Shop Cosmetics to attract consumer buying interest is using a promotional mix, namely advertising, sales promotion, personal selling, direct marketing, public relations and publicity.

Keywords; Cosmetics, Online Marketing, Communication, Methods.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

Assalamu Alaikum Wr. Wb

Puji Syukur terpanjatkan kehadirat Allah SWT, Dia-lah pengatur segalanya Dimana tiada kehidupan dan kematian ada dibawah genggamannya, segala gerak dan diam di bawah pengaturannya segenap ketundukan adalah haknya, sehingga atas izinnya jualah Skripsi dengan Judul **"Peran komunikasi Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen Pada PV Shop kosmetik Di Kota Parepare."** Mampu terselesaikan. Serta Sholawat dan Salam tersembahkan kepada Nabiullah Muhammad SAW, tiada manusia semulia dirinya ada keteladanan yang sedemikian tinggi, menghantarkan segala kelemahan dan kekurangan sehingga tidak ada rasa bosan para pengikutnya untuk melepaskan ikatan yang rendah menuju ikatan yang tinggi.

Sepenggel Doa yang selalu dijabah oleh Allah yakni Doa Orang Tua tercinta, yang tak sepenggal dan bakti menyamai nilai kasih saying mereka, sembah sujud selalu tersembahkan kepada Ayahanda Abd Samad dan Ibunda Hartika, yang sepanjang waktu mengirimkan doa tak pernah putus kiranya buah hatinya mampu meraih kesuksesan dalam menjalani biduk kehidupan.

Langkah tak akan mampu meraih akhir studi tanpa dukungan dan motivasi yang tak terhenti seperti air mengalir, dengan segala kerendahan hati terhaturkan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Jamaluddin Ahmad, S.Sos.,M.Si. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Parepare.
2. Bapak Dr. Syarifuddin Yusuf, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare.
3. Bapak Dr. Irwan Idris, MM selaku Ketua Program Studi Majanemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare.

4. Ibu Dr. Nirwana Sampara, M.Si selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktu untuk membimbing dan memberikan saran-saran hingga akhir penulisan skripsi ini.
5. Bapak Bahruddin, SE.,M,Si selaku Pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktu untuk membimbing dan memberikan petunjuk dalam penyusunan skripsi ini.
6. Keluarga tercinta khususnya kakak dan adek yang selama ini menjadi bagian terpenting dari penyusun yang selalu memberikan support, semangat untuk dapat terus menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-teman seperjuangan Angkatan 2020 khususnya prodi Manajemen yang telah sama-sama berjuang dalam menyelesaikan skripsi.
8. Para sahabat terkhusus kepada teman-teman terdekat penyusun dan teman teman lainnya yang telah membantu memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan penyususnan skripsi dengan memberikan motivasi, sara, dan kritik serta masukannya.
9. Ibu Syahrani Faisal selaku Owner/Pemilik PV Shop Kosmetik yang telah memberikan penyusun kesempatan untuk dapat melakukan penelitian dalam meyelessaikan skripsi ini.
10. Seluruh pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan namanya satu persatu yang telah banyak memberikan uluran bantuan baik bersifat moril dan materi kepada penyusun selama kuliah hingga penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, penulis hanyalah makhluk biasa yang tak luput dari kesalahan. Oleh karena itu dengan segenap kerendahan hati penulis membuka diri untuk menerima kritik dan saran konstruktif guna perbaikan dan kesempurnaan karya tulis ini kedepannya.

Parepare, 20 Juni 2024

Khofifah Indar

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN I
SAMPUL DALAM II
PERSETUJUAN PEMBIMBING III
PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI IV
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI V
ABSTRAK V
ABSTRACT VI
KATA PENGANTAR VII
DAFTAR ISI XI
DAFTAR GAMBAR XII
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Fokus Penelitian 11
C. Tujuan Penelitian 12
D. Manfaat Penelitian 12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 14
A. Kajian Teori 14
B. Penelitian Terdahulu 38
C. Kerangka Konseptual 39
BAB III METODE PENELITIAN 41
A. Jenis Penelitian 41
B. Lokasi Penelitian 41
C. Informan Penelitian 41
D. Definisi Operasional Variabel 42
E. Jenis Dan Sumber Data 43
F. Teknik Pengumpulan Data 45
G. Teknik Analisis Data 47
BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN 47
A. Sejarah Objek Penelitian 47
B. Perkembangan Pv Shop Kosmetik 48
C. Struktur Pv Shop Kosmetik 49
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 51
A. Hasil Penelitian 50
B. Pembahasan 65
BAB VI PENUTUP 76
A. Kesimpulan 76
B. Saran 77
DAFTAR PUSTAKA 80
LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2 1 Kerangka Konseptual Penelitian 39
Gambar 4 1 Logo Toko PV Shop Kosmetik 48
Gambar 4 2 Struktur Kepegawaian 49