

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jel'as dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 22 April 2022



**Siti Nina Nurjanah**

NIM. 171410022

## ABSTRAK

**Nama : Siti Nina Nurjanah, Nim : 171410022, judul skripsi “*Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Online dan Offline Toko Baju Ninety-nine.indo*” (Studi Kasus Toko Baju Ninety-nine.indo, Kota Serang)**

Penelitian ini dilatarbelakangi semakin berkembangnya sistem teknologi informasi yang berimbas pada perkembangan pemasaran yakni memanfaatkan teknologi informasi dalam melakukan transaksi pembelian secara online. Pembelian secara *online* merupakan salah satu alternatif yang dipilih karena alasan kemudahan, cepat dan praktis. Selain itu, tidak sedikit juga konsumen memilih pembelian secara *offline* dengan alasan kepercayaan dan keamanan. Pada strategi pemasaran *online* dan *offline* yang dilakukan oleh Toko Baju Ninety-nine.indo, maka peneliti tertarik untuk mempelajari strategi pemasaran *online* dan *offline* yang Toko Baju Ninety-nine.indo lakukan dalam pemilihan lokasi, pemberian harga, dan pemilihan produk. Karena Toko Baju Ninety-nine.indo ini menggunakan strategi pemasaran konvensional, tetapi tetap tidak keluar dari syariat Islam dan tetap bercermin pada Al-Qur'an dan Hadist.

Rumusan masalah: 1) Apakah strategi *offline* lebih efektif dari pada strategi *online* pada Toko Baju Ninety-nine.indo di Kota Serang?. 2) Bagaimana perbandingan strategi pemasaran dengan sistem *online* dan *offline* pada Toko Baju Ninety-nine.indo di Kota Serang?. 3) Bagaimana implementasi strategi pemasaran dengan sistem *online* dan *offline* pada Toko Baju Ninety-nine.indo di Kota Serang?. 4) Apakah Toko Baju Ninety-nine.indo menerapkan strategi pemasaran syariah?

Tujuan penelitian: 1) Untuk mengetahui manakah yang lebih efektif strategi pemasaran *online* atau strategi pemasaran *offline* pada Toko Baju Ninety-nine.indo di Kota Serang. 2) Untuk mengetahui adakah perbandingan strategi pemasaran *online* dan *offline* pada Toko Baju Ninety-nine.indo di Kota Serang. 3) Untuk mengetahui bagaimana implementasi strategi pemasaran *online* dan *offline* yang digunakan oleh Toko Baju Ninety-nine.indo di Kota Serang. 4) Untuk mengetahui apakah Toko Baju Ninety-nine.indo menerapkan strategi pemasaran syariah.

Peneliti menggunakan metode kualitatif, data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer di ambil dari wawancara langsung dengan pihak perusahaan, karyawan dan nasabah. Data sekunder diambil dari laporan tahunan perusahaan, jurnal, dan media lainnya.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran *offline* lebih efektif dibandingkan strategi pemasaran *online*, konsumen lebih tertarik untuk berbelanja langsung ke toko dibandingkan memesan melalui *online*. Adapun perbandingan antara strategi *online* dan *offline* pada Toko Baju Ninety-nine.indo dapat diketahui dari kelebihan dan kekurangan dari keduanya, di mana konsumen lebih memilih untuk berbelanja langsung ke toko tanpa memesan melalui *online* meskipun terdapat kemudahan dalam berbelanja *online*, dikarenakan konsumen merasa lebih puas jika memilih dan melihat kualitas bahan secara langsung. Dan untuk implementasi strategi pemasaran di Toko Baju Ninety-nine.indo ini sudah menyesuaikan potensi di pasar target daerah tersebut.

**Kata kunci :** *Strategi Pemasaran, Online dan Offline.*

## **ABSTRACT**

*Name : Siti Nina Nurjanah, Nim : 171410022, thesis title "Comparative Analysis of Online and Offline Marketing Strategy Ninety-nine.indo Clothing Store" (Case Study of Ninety-nine.indo Clothing Store, Serang City)*

*This research is motivated by the growing development of information technology systems which have an impact on marketing developments, namely utilizing information technology in making online purchase transactions. Purchasing online is one of the alternatives chosen for reasons of convenience, fast and practical. In addition, not a few consumers also choose to purchase offline for reasons of trust and security. In the online and offline marketing strategy carried out by Ninety-nine.indo Clothing Store, the researchers are interested in studying the online and offline marketing strategies that Ninety-nine.indo Clothing Store uses in location selection, pricing, and product selection. Because this Ninety-nine.indo Clothing Store uses conventional marketing strategies, but still does not come out of Islamic law and still reflects on the Qur'an and hadith.*

*Problem formulation: 1) Is the offline strategy more effective than the online strategy at the Ninety-nine.indo Clothing Store in Serang City?. 2) How do the marketing strategies compare with online and offline systems at Ninety-nine.indo Clothing Stores in Serang City?. 3) How is the implementation of marketing strategies with online and offline systems at the Ninety-nine.indo Clothing Store in Serang City?. 4) Does Ninety-nine.indo Clothing Store implement a sharia marketing strategy?*

*Research objectives: 1) To find out which is more effective online marketing strategy or offline marketing strategy at Ninety-nine.indo Clothing Store in Serang City. 2) To find out whether there is a comparison of online and offline marketing strategies at the Ninety-nine.indo Clothing Store in Serang City. 3) To find out how the implementation of online and offline marketing strategies used by the Ninety-nine.indo Clothing Store in Serang City. 4) To find out whether Ninety-nine.indo Clothing Store implements a sharia marketing strategy.*

*Researchers used qualitative methods, the data used were primary and secondary data. Primary data is taken from direct interviews with the company, employees and customers. Secondary data is taken from company annual reports, journals, and other media.*

*The results of the study can be concluded that offline marketing strategies are more effective than online marketing strategies,*

*consumers are more interested in shopping directly at stores than ordering through online. The comparison between online and offline strategies at the Ninety-nine.indo Clothing Store can be seen from the advantages and disadvantages of both, where consumers prefer to shop directly at the store without ordering through online even though there is convenience in shopping online, because consumers feel more satisfied if they choose and see the quality of the ingredients firsthand. And for the implementation of the marketing strategy at the Ninety-nine.indo Clothing Store, it has adjusted the potential in the target market of the area.*

**Keywords: Marketing Strategy, Online and Offline.**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

---

Jl. Jenderal sudirman no. 30 serang 42118 telp. (0254) 2003323 fax.(0254) 200022

---

Nomor : Nota Dinas  
Lamp : 1 (satu) eksemplar  
Hal : **Ujian Munaqasyah**  
**a.n. siti nina nurjanah**  
**NIM : 171410022**

Kepada Yth  
**Dekan** Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam  
**UIN “SMH” Banten**  
Di -  
Serang

*Assalamu’alaikum Wr. Wb.*

Dipermaklum dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara *Siti Nina Nurjanah, NIM. 171410022 dengan judul Skripsi “Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Online dan Offline Toko Baju” (Studi Kasus di Toko Baju Ninetynine.indo, Kota Serang)*, diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasyah pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera di munaqasyahkan.

Demikian, atas perhatian Bapak dan Ibu, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu’alaikum Wr. Wb*

Serang, 22 April 2022

Pembimbing 1

Pembimbing II

  
**Dr. H. Syaeful Bahri, S.Ag., M.M., CHCM.**  
NIP. 197203171999031001

  
**Hj. Mukhlisatul Jannah, M.M., M.Ak.**  
NIP. 197408222005012003

**PERSETUJUAN PENGESAHAN**  
**ANALISIS PERBANDINGAN STRATEGI PEMASARAN**  
**ONLINE DAN OFFLINE**  
**STUDI PADA TOKO BAJU NINETYNINE.INDO,**  
**KOTA SERANG**

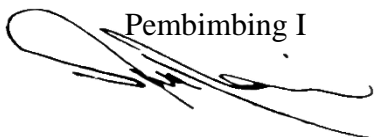
Oleh

**Siti Nina Nurjanah**

NIM. 171410022

Menyetujui

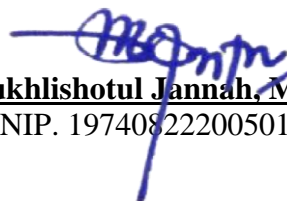
Pembimbing I



**Dr. H. Syaeful Bahri, S.Ag., M.M., CHCM.**

NIP. 197203171999031001

Pembimbing II



**Hj. Mukhlisatul Jannah, M.M., M.Ak.**

NIP. 197408222005012003

Mengetahui

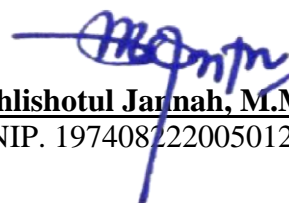
Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam



**Dr.H. Nihayatul Masykuroh, M.Si**

NIP. 196402121991032000

Ketua Jurusan  
Ekonomi Syariah



**Hj. Mukhlisatul Jannah, M.M., M.Ak**

NIP. 197408222005012003

## PENGESAHAN

Skripsi Siti Nina Nurjanah NIM: 171410022 yang berjudul “*Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Online dan Offline Toko Baju*” (*Studi Kasus di Toko Baju Ninety-nine.indo, Kota Serang*), telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Asuransi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 22 April 2022

Ketua Merangkap Anggota



**Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI.**

NIP. 196402121991032000

Sekretaris Merangkap Anggota

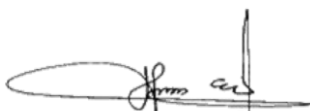


**Nurmaita Hamsyiah, M.Si.**

NIP. 2005057904

Anggota,

Penguji I



**Dr. Itang, M.Ag.**

NIP. 197108041998031003

Penguji II



Muhammad Turmudi, S.Ag, MM.

NIP. 197601262011011006

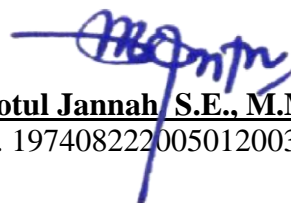
Pembimbing I



**Dr. H. Syaeful Bahri, S.Ag., M.M., CHCM.**

NIP. 197203171999031001

Pembimbing II



**Hj. Mukhlisotul Jannah S.E., M.M., M.Ak**

NIP. 197408222005012003



## PERSEMBAHAN

*Bismillahirrahman nirrahim* dengan menyebut nama Allah SWT. Alhamdulillah atas izinya skripsi ini telah selesai. Kepada siapa pun diri yang sedang membaca skripsi ini, insyaallah penelitian ini dibuat bukan hanya sekedar untuk menyelesaikan kewajiban tugas akhir untuk mengejar sebuah gelar bernama “sarjana”

Skripsi ini saya persembahkan untuk orang tua saya ibu tercinta Hj. Siti Uum Marhumah yang saya sayangi dan menjadi orang yang paling saya banggakan karena Allah SWT, beliau adalah sosok yang begitu berarti dalam hidup saya, yang memiliki kasih sayang yang begitu luas yang tak akan pernah terganti, pemilik nasehat dan dekapan yang paling indah, serta pemilik pintu maaf yang tak pernah tertutup. Kemudian kepada kakak-kakakku H. Hamidi, M. Apri Fauzi, kakak ipar saya Umayah, S.Kom., Nina Elina, S.Pd., dan adikku Siti Anggi Riani yang selalu menyupport dan mendukung dalam bentuk semangat yang tak pernah terduga. Terimakasih untuk kalian atas segala do'a kasih sayang pengorbanan yang tulus.

Kemudian saya ucapkan terimakasih kepada Ririn Kurniati dan M. Firmansyah sebagai pemilik dan sekaligus pendiri dari toko baju ninety-nine.indo dan juga sebagai motivator dalam perjalanan skripsi saya, Dosen, sahabat serta teman-teman yang sudah seperti keluarga.

Tidak lupa kepada teman-teman yang sudah menemani perjalanan saya, yang sudah mau berbagi waktu, pengalaman yang tak terhingga dalam hidup diantaranya adalah Achmad Nurseha, Saefullah, S.H., M. Yazid Mukhsin, Karleni Welia Rizki, S.E., Shafira Ramadhani, Atika Rosya Alinda, Dahlia, Erlina Herliana, S.E., Hesti Mariana, S.H., Miya Nuryanti, Irlina Dina Aulia, serta teman-teman yang lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu dalam tulisan persembahan ini, terima kasih selalu menemani disetiap saat, memberi support dan motivasi disetiap kalinya penulis merasa bingung dan down, terimakasih semuanya dan siapa pun yang telah banyak memberikan do'a dan dukungan untuk saya. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan kasih sayangnya

kepada kita semua. Dan semoga Allah SWT selalu memudahkan jalan terbaik, dan saya berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. *Amin ya rabbal alamin.*

## MOTTO

لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

*"Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu."*

*(QS. An-Nisa' 4: Ayat 29)*

\*\*\*

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا، فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

*"Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai dari suatu urusan tetaplah bekerja keras untuk urusan yang lain."*

*(QS. Al- Insyirah: 6-7).*

## RIWAYAT HIDUP

**Siti Nina Nurjanah**, lahir 06 Oktober 1999 di kp.putat jln. Kh. Ishaq gang pesantren putri Al-hasanah kec. Pasar Kemis, kel. Sindang Sari, kab. Tangerang, Banten Indonesia, putri dari pasangan Bapak Encep Hoedory dan Ibu Hj. Uum M. Anak ketiga dari empat bersaudara. Adapun jenjang pendidikan formal yang ditempuh penulis adalah sebagai berikut: MI Matlaul'anwar putat tahun ajaran 2005-2011, SMP pondok pesantren modern Bani Tamim Islamic Boarding school tahun ajaran 2011-2014, SMA pondok pesantren modern As'saadah Islamic Boarding school tahun ajaran 2014-2015, SMA plus Permata Insani Islamic School tahun ajaran 2015-2017 dan ditahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan S1 di Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hassanuddin Banten pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Ekonomi Syariah. Selama di kampus, selama kuliah mengikuti organisasi internal yaitu Kepalangmerahan (KPM/PMI).

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Segala puji hanya bagi Allah SWT.yang telah memberikan taufik, hidayah, serta inayah-Nya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Rasulullah SAW, keluarga, para sahabat serta para pengikutnya yang setia hingga akhir zaman. Skripsi ini kemungkinan besar tidak dapat diselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyuddin, M.Pd. Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung dan belajar di lingkungan UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, MSI, Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mendorong penyelesaian studi dan skripsi penulis.
3. Ibu Mukhlisatul Jannah, S.E., M.M., M.Ak. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Bapak Surahman M.E Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mengarahkan, mendidik serta memberikan motivasi kepada penulis.
4. Bapak Dr. H. Syaeful Bahri, S.Ag., M.M., CHCM. sebagai pembimbing I dan ibu Mukhlisatul Jannah, S.E., M.M., M.Ak. sebagai pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan saran-saran kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, terutama dosen yang telah mengajar dan mendidik penulis selama kuliah di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
6. Bapak M. Firmansyah dan Ibu Ririn Kurniati Pemilik sekaligus pendiri toko baju ninetynine.indo yang telah mengizinkan dan membantu penulis dalam penelitian ini.

7. Karyawan toko baju ninety-nine.indo.
8. Keluarga besar Ekonomi Syariah yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini. Atas segala bantuan yang telah diberikan, penulis berharap semoga Allah SWT, membalasnya dengan pahala yang berlimpah. Aamin. Akhirnya dengan kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat konstruktif dari semua pihak, guna perbaikan skripsi ini.
9. Keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang telah motivasi selama penyusunan skripsi ini

Mengingat penulis masih dalam tahap belajar maka untuk itu penulis mohon maaf jika dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, sehingga penulis sangat membutuhkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Serang, 22 April 2022

Penulis  


Siti Nina Nurjanah

NIM. 171410022

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>iv</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>vi</b>
<b>PERSETUJUAN PENGESAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>xi</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>xii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	13
C. Fokus Penelitian .....	13
D. Tujuan Penelitian .....	14
E. Manfaat Penelitian .....	14
F. Penelitian Terdahulu yang Relevan .....	16
G. Kerangka Pemikiran.....	23
H. Metode Penelitian.....	26
I. Sistematika Pembahasan .....	32
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>35</b>
A. Strategi .....	35
1. Pengertian Strategi .....	35

2.	Perumusan Strategi.....	37
3.	Jenis-Jenis Strategi .....	39
B.	Pemasaran .....	42
1.	Pengertian Pemasaran .....	42
2.	Konsep Pemasaran .....	45
C.	Strategi Pemasaran .....	47
1.	Pengertian Strategi Pemasaran .....	47
2.	Konsep Strategi Pemasaran.....	48
D.	Pemasaran Syariah .....	50
1.	Pengertian Pemasaran Syariah .....	50
2.	Karakteristik Pemasaran Syariah .....	52
3.	Konsep pemasaran dalam Islam.....	56
E.	Pemasaran <i>Online</i> dan Pemasaran <i>Offline</i> .....	60
 <b>BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN .....</b>		<b>65</b>
A.	Profil Toko Baju Ninetynine.indo Kota Serang .....	65
B.	Visi Misi dan Tujuan.....	66
C.	Struktur Organisasi .....	67
D.	Produk Pakaian .....	71
 <b>BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN.....</b>		<b>73</b>
A.	Analisis Perbandingan Strategi Online dan Offline pada Toko Baju Ninetynine.indo di Kota Serang .....	73
1.	Sejarah Toko Baju Ninetynine.indo .....	73
2.	Lokasi Bangunan.....	74
3.	Keberadaan Pesaing .....	76
4.	Kemungkinan Terlihat.....	77



5. Kemudahan Akses.....	78
B. Analisis Strategi Pemasaran Toko Baju Ninety-nine.indo Kota Serang.....	78
1. Strategi Pemasaran Toko Baju Ninety-nine.indo	78
C. Strategi Pemasaran Yang Perusahaan Terapkan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada Toko Baju Ninety-nine.indo, Kota Serang.....	82
D. Pembahasan Hasil Penelitian .....	92
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>99</b>
A. Kesimpulan .....	99
B. Saran.....	101
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>103</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>109</b>