

ABSTRAK

Sopiatun 2019 : Analisis Komparasi Pemasaran Online dengan Pemasaran Konvensional di Kabupaten Lombok Timur.

Pembimbing I : Sulaiman,SE.,M.Pd.,M.M

Pembimbing II : Ahmad Busyairi,SE.,M,M

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Pertumbuhan Penjualan, dan Pendapatan*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbandingan strategi, pertumbuhan penjualan, dan pendapatan antara pemasaran online dengan offline di Kabupaten Lombok Timur periode tahun 2017 dan 2018. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Pemasaran, Pertumbuhan Penjualan, dan Pendapatan antara pemasaran Online (modern) dengan pemasaran Offline (Konvensional) bahwa pemasaran Online lebih Unggul dibanding Offline. Sistem pemasaran online dengan offline memiliki perbedaan yang sangat jauh dari bulan ke bulan bahkan dari tahun ke tahun seperti toko Safwa Collection memiliki pendapatan paling sedikit Rp.56.000.000 dan toko Lombok Sepatu paling tinggi Rp.131.545.000 sedangkan toko yang menerapkan sistem pemasaran online mengalami pendapatan paling banyak seperti pada toko Al-Ganis Rp.38.020.000 dan setiap bulannya ada beberapa toko yang mengalami penurunan pendapatan seperti di toko Makkah hingga Rp.10.110.000 dalam satu bulan.

Laju pertumbuhan antara pemasaran online dengan pemasaran offline memiliki perbedaan yang sangat jauh seperti pada toko online jumlah pertumbuhannya mencapai 40,55% dan paling rendah 0.04% sedangkan pada pemasaran offline pertumbuhan paling tinggi mencapai 28% dan ada yang tidak mengalami peningkatan sama sekali bahkan ada pemasaran Offline yang makin berkurang mengakibatkan minus seperti yang terjadi pada toko Balok Clothing penurunannya mencapai -20,99%.