

**STRATEGI DIGITAL MARKETING SIARAN LANGSUNG TIKTOK
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK NOVAMOS PADA
PT GIRI WARA NUSANTARA DI KECAMATAN AYAH
KABUPATEN KEBUMEN**



**OLEH
AN NIDA MA'RIFATUN NAZATI
2021192**

**Telah Diteliti dan Disetujui untuk Diseminarkan
Pada Tanggal.....
Pembimbing ANNISA MANGOLE, M.E**

**STRATEGI DIGITAL MARKETNG SIARAN LANGSUNG TIKTOK DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK NOVAMOS PADA PT GIRI WARA
NUSANTARA DI KECAMATAN AYAH KABUPATEN KEBUMEN**

Oleh
An Nida Ma'rifatun Nazati
20.21192

Telah dimunaqosahkan di depan Sidang Penguji
dan telah dinyatakan memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Starta 1 Ekonomi
Syari'ah
pada Tanggal 20 Juni 2024

Pembimbing


Annisa Mangolè, S.E., M.E
NIDN 2110129003

Penguji I


Nur Imam Hakim Al Faqih, M.E.K
NIDN 2108028901

Ketua Sidang


Abdul Waid, M.SI.
NIDN 2116078202

Penguji II


H Munir Achyar, M.SI.
NIDN 0630056301

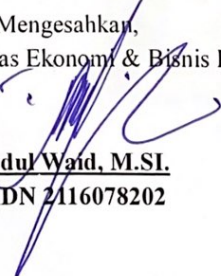
Sekretaris


Aniesatun Nurul Aliefah, S.E. Sv.,
NIDN 2124019202



Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam


Abdul Waid, M.SI.
NIDN 2116078202

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : An Nida Ma'rifatun Nazati

NIM : 20.21192

Judul Skripsi : Strategi Digital Marketing Siaran Langsung TikTok Dalam
Meningkatkan Penjualan Produk Novamos Pada PT Giri Wara Nusantara
Di Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen

Dengan ini saya menyatakan bahwa naskah skripsi ini adalah benar-benar hasil penelitian/ pengkajian mendalam terhadap suatu pokok masalah yang dilakukan secara mandiri di bawah bimbingan dosen pembimbing dan berdasarkan metodologi karya ilmiah yang berlaku di IAINU Kebumen. Dan dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar Pustaka.

Jika dalam perjalanan waktu terbukti skripsi karya saya tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia menanggung segala resiko, termasuk pencabutan gelar kesarjanaan yang saya sandang.

Kebumen... 13 Juli 2024



(An Nida Ma'rifatun Nazati)
NIM 20.21192

MOTTO

I Will Win.

Not Immediately, but definitely.

-Lando Norris Driver F1 with McLaren-

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. **Kedua orang tua saya Bapak Suroso dan Ibu Siti Rokhmah Hasanah.** Mereka yang selalu mendoakan disetiap langkah, menasehati, dan mencintai putrinya dengan penuh ketulusan.
2. **Adik saya, Rieke Fauziatun Nikmah.** Trimakasih telah mendukung saya dan menemani saya untuk setiap langkah pengerjaan skripsi serta menghibur saya ketika keadaan tidak mendukung untuk fokus mengerjakan skripsi.
3. **Keluarga besar, keluarga Daldiri.** Trimakasih telah memberikan semangat dan motivasi agar dapat menyelesaikan pendidikan ini dengan tepat waktu.
4. **Sahabat dan seluruh teman-teman keluarga besar ES angkatan tahun 2020.** Trimakasih telah menemani dan mewarnai hari-hari penulis di kampus semoga hubungan silaturahmi kita selalu terjaga.
5. **Sepak bola dan Jude Bellingham.** sebuah cabang olahraga yang dimainkan antara dua tim dan terdiri dari 11 pemain yang menjadi hiburan penulis selama pelaksanaan proses penulisan. Trimakasih telah menjadi sumber hiburan dan kebahagiaan bagi penulis
6. **Terahir, untuk diri saya sendiri, An Nida Ma'rifatun Nazati.** Trimakasih atas segala kerja keras, konsisten dan tidak pernah menyerah dalam mengerjakan tugas ahir skripsi ini. Trimakasih karna telah mencapai cita-cita untuk menjadi seorang sarjana dan terus melangkah untuk mencapai cita-cita lainnya dengan do'a dan usaha.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur hanyalah kepada Allah SWT, Dzat yang telah melimpahkan nikmat dan karunia kepada kita semua, khususnya penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul: STRATEGI DIGITAL MARKETING SIARAN LANGSUNG TIKTOK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK NOVAMOS PADA PT GIRI WARA NUSANTARA DI KECAMATAN AYAH KABUPATEN KEBUMEN. Shalawat salam tetap tercurahkan kepada junjungan kita nabiyuna Nabi Muhammad Saw. Yang selalu kita jadikan tauladan dalam segala aspek kehidupan kita hingga akhir zaman. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program Sarjan Ekonomi Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen.

Terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan baik langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan ini hingga selesai, terutama kepada yang saya hormati :

1. Bapak Dr. Benny Kurniawan , M.Pd.I selaku Rektor Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen.

2. Bapak Abdul Waid, S.H.I., M.S.I selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen.
3. Ibu Annisa Mangole, M. selaku Dosen pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
4. Segenap Dosen dan Staff Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen.
5. Bapak Chairul Ichwan Selaku Direktur PT Giri Wara Nusantara yang telah memberikan izin kepada peneliti dalam melakukan penelitian sampai selesai.
6. Segenap pegawai PT Giri Wara Nusantara khususnya mba Lulu selaku HRD dan Tim siaran langsung untuk produk yang telah membantu dalam penelitian ini.

Dan akhirnya skripsi ini telah selesai disusun akan tetapi penulis menyadari masih terdapat kesalahan dan masih jauh dari kata sempurna oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak, demi perbaikan karya ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Dengan mengharap ridho dari Allah Swt penulis panjatkan doa dan harapan mudah-mudahan segala amal baik semua pihak mendapatkan balasan dan semoga taufiq dan hidayah senantiasa dilimpahkan. Amiin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
NOTA DINAS.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
ABSTRAK	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pembahasan Masalah	7
C. Perumusan Masalah	7
D. Penegasan Istilah	7
E. Tujuan Penelitian	8
F. Kegunaan Penelitian.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Landasan Teori.....	11
B. Tujuan dan Fungsi Digital Marketing	18
C. Teori Penjualan	21

D. Aplikasi TikTok.....	23
E. Telaah Pustaka.....	27
F. Kerangka Pemikiran.....	31
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	32
A. Pendekatan Penelitian	32
B. Desain Penelitian.....	32
C. Subjek Penelitian	33
D. Teknik Pengumpulan Data	33
E. Teknik Analisis Data	34
F. Sistematika Pembahasan.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN	37
A. Gambaran Umum Novamos.....	37
B. Hasil Penelitian	46
BAB V PENUTUP	54
A. Kesimpulan	54
B. Saran-Saran	54
C. Penutup.....	55
Daftar Pustaka.....	56
Lampiran.....	60

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kerangka Pemikiran.....	35
Tabel 2. Struktur Kepengurusan	44

ABSTRAK

Novamos adalah sebuah brand dengan penjualan produk yang berguna bagi hewan peliharaan khususnya kucing, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan produk Novamos dengan strategi digital marketing siaran langsung TikTok pada akun @Novamosofficial.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dimana penulis mengumpulkan data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain seperti observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan dengan strategi siaran langsung TikTok penjualan Novamos mengalami peningkatan drastis dari beberapa hal yang harus diperhatikan saat siaran langsung seperti *set* yang *eye catching* dan kecakapan host untuk menarik pembeli. Hal ini ditunjukkan dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti.

Kata Kunci : Novamos, Strategi *Digital Marketing*, Siaran langsung TikTok

ABSTRACT

Novamos is a brand that sells products that are useful for pets, especially cats. The aim of this research is to find out how much influence sales of Novamos products have with the digital marketing strategy of live TikTok broadcasts on the @Novamosofficial account.

This research uses qualitative methods where the author collects data used in this research, including observation, interviews and documentation.

The results of this research show that with the TikTok live broadcast strategy, Novamos' sales experienced a drastic increase from several things that must be paid attention to during live broadcasts, such as an eye-catching set and the host's ability to attract buyers. This is shown from the results of interviews and observations carried out by researchers.

Keywords: Novamos, Strategy Digital Marketing, Live TikTok