

UNIVERSITAS BINA NUSANTARA

School of Business Management
Jurusan International Business and Management
Skripsi Sarjana Ekonomi S1
Semester ganjil 2016/2017

“FORMULASI STRATEGI ONLINE PT. HARINDOTAMA MANDIRI”

Cynthia 1701293982
Rini Mulasari 1701305805

ABSTRACT

PT. Harindotama Mandiri is a garment manufacturing company in Indonesia, which was built in 1988 which has purchased a license from abroad. A leading manufacturer of knitted fabric and apparel in Indonesia. Indonesian online market is believed to be even stronger, along with the growth of internet users. One of the industries that would be sweet tasting opportunities in the online market is the E-Commerce. Therefore PT. Harindotama Mandiri tried to make sales through online. The purpose of this study is to create an online store strategy formulation PT. Harindotama Mandiri to find the right strategy to do marketing and online sales. The method used is Mix Method. Data collection techniques, namely by taking the data in store and online sales as well as interviewing the company PT. Harindotama Mandiri. The results of qualitative research is to create a marketing and sales strategy is right for the company, while derived from quantitative research is comparative store sales and online.

Keywords: Online Sales Strategy; Online Shopping; Online sales

ABSTRAK

PT. Harindotama Mandiri adalah merupakan perusahaan manufaktur garment di Indonesia yang dibangun pada tahun 1988 yang telah membeli lisensi dari luar negeri. Produsen terkemuka kain rajutan dan pakaian di Indonesia. Pasar online Indonesia diyakini akan makin kuat, seiring dengan pertumbuhan pengguna internet. Salah satu industri yang akan mencicipi peluang manis di pasar online adalah E-Commerce. Maka dari itu PT. Harindotama Mandiri mencoba melakukan penjualan melalui online. Tujuan dari penelitian ini adalah membuat formulasi strategi online store PT. Harindotama Mandiri untuk mengetahui strategi yang tepat untuk melakukan pemasaran dan penjualan online. Metode penelitian yang digunakan adalah Mix Method. Teknik pengumpulan data yaitu dengan mengambil data sales pada store dan online serta mewawancarai pihak perusahaan PT. Harindotama Mandiri. Hasil dari penelitian kualitatif adalah membuat strategi pemasaran dan penjualan yang tepat untuk perusahaan sedangkan yang diperoleh dari penelitian kuantitatif adalah perbandingan penjualan store dan online.

Kata Kunci: Strategi penjualan online; Pembelian Online; Penjualan Online

