



**PEMASARAN SECARA *ONLINE* PRODUK BATIK PADA
RUMAH BATIK ROLLA JEMBER**

(Product Marketing Online Batik House On Batik Rolla Jember)

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
Untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis (SI)
Dan mencapai Gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Oleh

**Wendiansyah Febrianto
NIM 080910202042**

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2013**

SKRIPSI

**PEMASARAN SECARA ONLINE PRODUK BATIK PADA
RUMAH BATIK ROLLA JEMBER**

*(PRODUCT MARKETING ONLINE BATIK HOUSE
ON BATIK ROLLA JEMBER)*

Oleh

Wendiansyah Febrianto
NIM 080910202042

Pembimbing :

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Sasongko, M.Si.
Dosen pembimbing Anggota : Dra. Sri Wahyuni, M.Si.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Ibunda Sri Widjajani dan Ayahanda Suparyanto tercinta yang telah membesarkan, menyangiku serta mendidikku dengan sepenuh hati dan segenap jiwa raga, memberiku cinta kasih dan perhatian, serta doa dan dukungan. Ini hanya sebuah persembahan kecil yang bisa aku berikan. Terimakasih atas yang kalian curahkan untukku semoga aku bisa menjadi seseorang yang kalian banggakan.
2. Keluarga besarku yang selama ini selalu memberi semangat dan doa terimakasih atas segala dukungannya.
3. Buat Ade Yuanita Taufani terima kasih untuk ketulusan, perhatian, cinta dan kasih sayang yang sudah diberikan untukku selama ini, semoga hubungan ini akan terjaga selamanya.

MOTO

Anda bisa menjadi pengusaha *online* tanpa harus meninggalkan pekerjaan utama Anda.*

^{*)} Salim, Joko. 2002. *Online Entrepreneur*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawahini:

Nama : Wendiansyah Febrianto

NIM : 080910202042

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Pemasaran Secara *online* Produk Batik Pada Rumah Batik Rolla Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 24 September 2013

Yang Menyatakan,

Wendiansah Febrianto

NIM 080910202042

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Pemasaran Secara *online* Produk Batik Pada Rumah Batik Rolla Jember” telah diuji dan disahkan pada:

hari, tanggal : Rabu, 24 September 2013

tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji
Ketua,

Drs. Poerwanto, MA.
NIP. 19490715 198403 1 002

Pembimbing Utama,

Pembimbing Anggota,

Dr. Sasongko, M. Si
NIP. 19570407 198609 1 001

Dra. Sri Wahyuni, M. Si
NIP. 19560409 198702 2 001

Anggota I,

Anggota II,

Ika Sisbintari, S. Sos., M. AB
NIP. 19740207 200512 2 001

Drs. Didik Eko Julianto, M. AB
NIP. 19610722 198902 1 001

Mengesahkan,
Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, MA
NIP. 195207271981031003

RINGKASAN

“Pemasaran Secara *online* Produk Batik Pada Rumah Batik Rolla Jember”;Wendiansyah Febrianto, 080910202042; 2013: 93 halaman; Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Seiring dengan perkembangan dunia Internet yang makin hari semakin maju dan berkembang pesat, hingga pada akhirnya berbagai istilah muncul dalam dunia Internet dan salah satunya adalah istilah Internet Marketing atau Pemasaran Internet. Perkembangan internet tersebut dimanfaatkan oleh pebisnis seperti Ibu Iriane untuk memasarkan produk batiknya secara *online*. Penulis tertarik untuk meneliti pemasaran secara *online* produk batik pada Rumah Batik Rolla Jember karena produk batik di Rumah Batik Rolla memiliki perbedaan dari rumah batik lain, yaitu menerapkan konsep *one design one product*. Selain itu, rumah batik lain tidak memasarkan produk batik secara online seperti yang diterapkan Rumah Batik Rolla Jember. Metode yang digunakan penulis untuk meneliti pemasaran secara *online* pada Rumah Batik Rolla Jember adalah metode kualitatif deskriptif untuk memperoleh penjelasan dan gambaran pemasaran secara *online* di Rumah Batik Rolla.

Hasil penelitian yang didapat dari Rumah Batik Rolla Jember adalah website dan akun yang digunakan rumah batik rolla dalam memasarkan produk batiknya. Akun yang digunakan adalah akun facebook pribadi milik ibu Iriane serta bekerja sama dengan PT. Indosat dan tokobagus.com. Pemasaran secara online ini memiliki kelebihan dan kekurangan sehingga ibu Iriane memiliki kiat-kiat atau strategi khusus dalam menjalankan bisnisnya secara *online*.

PRAKATA

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemasaran Secara *online* Produk Batik Pada Rumah Batik Rolla Jember”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. HaryYuswadi, MA, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
2. Dr. Sasongko, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dan selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, pikiran, perhatian, dalam membimbing penulis untuk menyusun dan menyelesaikan skripsi ini;
3. Dra. Sri Wahyuni, M.Si,selakudosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran dalam membimbing penulis untuk menyusun dan menyelesaikan skripsi ini;
4. Drs. Suhartono, MP, selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik;
5. Teman-teman Administrasi Bisnis Angkatan 2008 atas bantuan dan semangatnya pada penulis
6. Seluruh dosen Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis dan seluruh staff Admin Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah membantu kelancaran penulis selama masa perkuliahan;
7. Keluarga tercinta yang telah memberi motivasi dan doa demi terselesaikannya skripsi ini;

8. Ibu Ir. Iriane. CHM, Amd. selaku pimpinan Rumah Batik Rolla Jember yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis jugamenerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 24 September 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. LatarBelakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Pemasaran.....	9
2.1.1. Konsep Pemasaran.....	9
2.1.2. Pengertian Pemasaran	10
2.2. Manajemen Pemasaran	11
2.3. Fungsi Manajemen Pemasaran	12
2.4. Strategi Pemasaran	14
2.5. Internet.....	16
2.5.1. New Wave	17
2.6. Online	18
2.7. Pemasaran Internet	19

2.8.	Bisnis Online	20
2.8.1.	Definisi Bisnis Online	20
2.8.2.	Macam-macam Bisnis Online.....	21
2.9.	Strategi Membangun Kepercayaan.....	22
2.9.1.	Jenis Membangun Kepercayaan Konsumen	23
2.10.	Batik	23
2.10.1.	Definisi Batik.....	23
2.10.2.	Macam-macam Batik.....	24
2.11.	Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang	26
BAB 3.	METODE PENELITIAN.....	28
3.1.	Tipe Penelitian.....	28
3.2.	Tahap Penelitian	28
3.3.	Tahap Pengumpulan Data.....	31
3.4.	Tahap Analisi Data	32
3.5.	Tahap Pemeriksaan Keabsahan Data	34
3.6.	Tahap Penarikan Kesimpulan	34
BAB 4.	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
4.1.	Hasil Penelitian.....	35
4.1.1	Gambaran Umum Rumah Batik Rolla.....	35
4.1.2.	Visi dan Misi Rumah Batik Rolla	37
4.1.3.	Struktur Organisasi	37
4.1.4.	Hari dan Jam Kerja Perusahaan	40
4.1.5.	Klasifikasi Karyawan	40
4.1.6.	Jumlah Tenaga Kerja	41
4.1.7.	Sistem Pengupahan	42
4.1.8.	Jenis Produksi.....	43
4.2.	Proses Produksi Batik.....	44
4.2.1.	Bahan Baku dan Bahan Pembantu	44
4.2.2.	Peralatan	48
4.2.3.	Proses Produksi Pembuatan Batik	51

4.3. Pemasaran	55
4.4. Pemasaran <i>online</i> di Rumah Batik Rolla	56
4.4.1. Website	57
4.4.2. Facebook	58
4.4.3. Toko Online	59
4.4.4. AlurProses Pemasaran <i>Online</i>	59
4.5. Keuntungan dan Kelemahan Bisnis Online di Rumah Batik Rolla	63
4.6. Strategi Rumah Batik Rolla dalam Membangun Kepercayaan Konsumen	65
4.7. Alur Proses Pembelian dan Alur Proses Pembayaran	70
4.8. Alur Komplain	73
BAB 5. PENUTUP	73
5.1. Kesimpulan.....	73
5.2. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Tabel Penjualan Secara <i>Offline dan Online</i>	5
2.1 Tabel Bagian-bagian Syarat Minimal Perencanaan	12
2.2 Tabel Penelitian terdahulu dan Penelitian Sekarang	27
3.1 Tabel Model Analisis Domain	33
3.2 Tabel Model Analisis Taksonomi	33
4.1 Tabel Jumlah Tenaga Kerja Perusahaan	41
4.2 Tabel Daftar Gaji Karyawan di Rumah Batik Rolla Jember	42
4.3 Tabel Klasifikasi Produk Batik Berdasarkan Jenis Kain dan Harga	43
4.4 Tabel Klasifikasi Tekstur Kain	45

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Rumah Batik Rolla Jember	38
4.2 Proses Produksi Batik	52
4.3 Alur Proses Pemasaran <i>Online</i>	61
4.4 Bagan Alur Proses Pembelian dan Alur Pembayaran	72