

## ABSTRAK

Toko Fieral Fashion adalah salah satu toko yang bergerak dibidang penjualan pakaian dewasa khususnya pakaian Wanita dewasa dengan berbagai macam produk, Toko Fieral Fashion sudah berdiri selama 4 tahun, dikarenakan owner seorang pebisnis dan sangat menyukai bidang fashion, sehingga itu menjadi alasan utama toko Fieral Fashion ini berdiri.

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Gambaran umum toko fieral fashion , untuk mengetahui perbandingan pemasaran secara offline dan online pada toko fieral fashion dan juga untuk mengetahui hambatan dan kendala apa saja yang ada dalam strategi pemasaran offline dan online pada toko fieral fashion.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif diartikan sebagai penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami subjek penelitian secara menyeluruh yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan perbandingan strategi online dan strategi offline yang digunakan oleh toko fieral fashion keduanya bisa dibilang cukup baik, Namun pada keefektifan dari kedua strategi tersebut bisa disimpulkan bahwa strategi offline lebih efektif untuk pendapatan penjualan produk dari toko fieral fashion dibandingkan dengan strategi online yang digunakan oleh toko ini kurang efektif dikarenakan media social yang digunakan kurang lengkap seperti pada media Instagram toko ini tidak memposting testimoni sehingga konsumen merasa kurang percaya akan online store yang disediakan dan juga dari pengambilan foto produk yang kurang sempurna sehingga konsumen merasa ragu akan kualitas produk tersebut.

Toko Fieral Fashion agar dapat meningkatkan proses penjualan dengan menggunakan kedua strategi yaitu strategi online dan offline, jauh lebih baik lagi agar bisa meningkatkan penjualan secara online dengan cara lebih aktif di media sosial dan juga memberikan kepercayaan kepada konsumen pada media sosial dengan memposting testimoni pada akun Instagram dan menambahkan media untuk sarana penjualan produk agar lebih luas.

## **ABSTRAK**

*The Fieral Fashion Shop is a shop that operates in the field of selling adult clothing, especially adult women's clothing with various kinds of products. The Fieral Fashion Shop has been established for 4 years, because the owner is a businessman and really likes the fashion sector, so that is the main reason for this Fieral Fashion shop. stand.*

*The aim of this research was to find out the general description of the local fashion shop, to find out the comparison of offline and online marketing at the local fashion shop and also to find out what barriers and constraints exist in offline and online marketing strategies at the local fashion shop.*

*This research uses a qualitative descriptive research method. The qualitative descriptive method is defined as research that intends to understand the phenomenon of what the research subject experiences as a whole, which produces descriptive data in the form of words or verbally.*

*Based on the results of this research, it shows that the comparison of online strategies and offline strategies used by physical fashion stores can both be said to be quite good. However, regarding the effectiveness of the two strategies, it can be concluded that the offline strategy is more effective for product sales revenue from physical fashion stores compared to the online strategy. used by this shop is less effective because the social media used is incomplete, such as on Instagram media, this shop does not post testimonials so that consumers feel less confident in the online store provided and also from taking photos of products that are less than perfect so consumers feel doubtful about the quality of the product.*

*The Fieral Fashion Store can improve the sales process by using both strategies, namely online and offline strategies, even better so that it can increase sales online by being more active on social media and also giving consumers trust on social media by sending testimonials on Instagram account and adding media for wider product sales.*

## ABSTRAK

Toko Fieral Fashion mangrupa hiji toko anu beroperasi dina widang ngajual pakéan dewasa, utamana pakéan awéwé dewasa kalawan rupa-rupa produk Toko Fieral Fashion geus ngadeg salila 4 taun, sabab nu boga hiji pangusaha sarta pohara resep kana sektor fashion , Janten éta mangrupikeun alesan utama pikeun toko Fieral Fashion ieu.

Tujuan tina ieu panalungtikan nya éta pikeun mikanyaho gambaran umum ngeunaan toko busana global, pikeun manggihan babandingan pamasaran offline jeung online di toko busana ritel sarta ogé pikeun manggihan naon halangan jeung kendala dina strategi marketing offline jeung online di. toko fashion ritel.

Ieu panalungtikan ngagunakeun métode panalungtikan déskriptif kualitatif. Métode déskriptif kualitatif dihartikeun salaku panalungtikan anu miboga maksud pikeun maham kana fénoména anu kaalaman ku subjék panalungtikan sacara gembler, anu ngahasilkeun data déskriptif dina wangun kecap atawa lisan.

Dumasar kana hasil panalungtikan ieu, éta nunjikeun yen ngabandingkeun tina strategi online tur strategi offline dipaké ku toko fashion fisik duanana bisa disebutkeun rada alus Sanajan kitu, dumasar kana efektivitas dua strategi, bisa dicindekkeun yén strategi offline leuwih efektif pikeun hasil jualan produk ti toko fashion fisik dibandingkeun strategi online dipaké ku toko ieu kurang éféktif alatan média sosial dipaké teu lengkep, kayaning dina média Instagram, toko ieu teu posting testimonials sangkan konsumen ngarasa. kurang percaya diri dina toko online anu disayogikeun sareng ogé tina nyandak potu produk anu kirang sampurna sahingga konsumen ngarasa ragu ngeunaan kualitas produk.

Toko Fieral Fashion tiasa ningkatkeun prosés penjualan ku ngagunakeun dua strategi, nyaéta strategi online sareng offline, bahkan langkung saé supados tiasa ningkatkeun penjualan online ku cara langkung aktip dina média sosial sareng ogé masihan kapercayaan konsumen kana média sosial ku ngirim testimonial dina. Akun Instagram sareng nambahan média pikeun penjualan produk anu langkung ageung.