

ABSTRAK

ANDHIKA MAHARDHIKA. NIM 2017120022. Analisis Pemasaran Online melalui Website Rejuve di Emporium Pluit Mall Jakarta Utara. Dibawah bimbingan Ibu Kania Ratnasari ST, MIB. Penjualan mengalami penurunan yang begitu kontras, hal ini dikarenakan wabah virus Covid-19 yang melanda seluruh dunia pada awal tahun 2020. Seiring dengan semakin meningkatnya jumlah orang yang terinfeksi virus Covid-19 di Indonesia, maka terhitung mulai dari bulan April 2020, pemerintah mulai memberlakukan PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar. Untuk kembali meningkatkan penjualan yang menguntungkan, promosi dan kegiatan pemasaran harus direncanakan dan dilaksanakan dengan baik. Pentingnya kegiatan promosi juga dirasakan oleh Rejuve. Hal ini mengharuskan Rejuve untuk meningkatkan usahanya dalam rangka menghadapi persaingan dengan cara meningkatkan penjualan. Salah satu usaha yang ditempuh Rejuve adalah dengan cara melakukan peningkatan kegiatan promosi. Promosi dilakukan berbagai dengan cara seperti melakukan promosi melalui media sosial Instagram dan website resmi Rejuve. Permasalahan yang akan dibahas dalam karya ilmiah ini adalah Bagaimana penerapan pemasaran *online* melalui website Rejuve di Emporium Pluit Mall Jakarta Utara. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menyebar kuesioner. Populasi pengumpulan data ini adalah konsumen yang pernah mengunjungi website resmi Rejuve dan yang pernah membeli melalui website resmi Rejuve. Adapun jumlah sampel yang diambil sebanyak 100 responden. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

Kata Kunci : Pemasaran *Online*, Promosi, dan Website. iv

ABSTRACT

ANDHIKA MAHARDHIKA. NIM 2017120022. Online Marketing Analysis through the Rejuve Website at Emporium Pluit Mall, North Jakarta. Under the guidance of Mrs. Kania Ratnasari ST, MIB.

Sales experienced a sharp decline in contrast, this was due to the Covid-19 virus outbreak that swept across the world at the beginning of 2020. Along with the increasing number of people infected with the Covid-19 virus in Indonesia, starting from April 2020, the government began enforcing PSBB or Large-Scale Social Restrictions. To again increase profitable sales, promotions and marketing activities must be well planned and executed. Rejuve also felt the importance of promotional activities. This requires Rejuve to increase its business in order to face the competition by increasing sales. One of the efforts taken by Rejuve is to increase promotional activities. Promotions are carried out in various ways, such as promoting through social media Instagram and the official Rejuve website. The problem that will be discussed in this scientific paper is how to apply online marketing through the Rejuve website at Emporium Pluit Mall, North Jakarta. Data collection techniques were carried out by distributing questionnaires. The population of this data collection is consumers who have visited the official website of Rejuve and who have purchased through the official website of Rejuve. The number of samples taken as many as 100 respondents. The analytical method used is descriptive qualitative.

Keywords: *Online Marketing, Promotion, and Website.*