

ABSTRAK

CV. Nurul Jannah merupakan perusahaan yang terletak di daerah Pekandangan Sangra Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep. Perusahaan ini bergerak dalam pengembangan produk kreatif pada bidang pertanian, yang memproduksi produk kelor seperti tepung kelor, teh kelor, kapsul kelor, mie kelor, stick kelor, dan kerupuk kelor. Sedangkan pada produk cabe jamu tetap bertahan pada jenis produk yaitu bubuk racik cabe jamu dan kopi racik.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengevaluasi pelaksanaan pemasaran *online* serta mengetahui efektifitas pemasaran *online* yang dilakukan oleh CV. Nurul Jannah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan memadukan antara temuan lapangan dan kajian teori yang penulis temukan di buku.

Hasil dari penelitian ini adalah di dalam CV. Nurul Jannah upah karyawan harus lebih di tingkatkan karena omset penjualan yang di dapat masih kurang sesuai dengan upah karyawan yang di berikan. Selain itu perusahaan lebih menjaga dan mendekatkan diri dengan masyarakat agar masyarakat lebih memberikan kepercayaannya pada perusahaan, karena perusahaan menggunakan pemasaran secara *online*. Perusahaan harus mempromosikan iklan yang di umumkan secara baik agar masyarakat lebih tertarik untuk membeli produk-produk yang ada di perusahaan.

Kata kunci: Strategi pemasaran *online*, Promosi produk

ABSTRACT

CV. Nurul Jannah is a company located in area Pekandangan Sangra Bluto District Sumenep District. The company is engaged in the development of creative products in the field of agriculture, which produces moringa products such as flour moringa, moringa tea, moringa capsules, moringa noodles, kelor sticks, and chips made of flour moringa. While on herbal chilli product persisted on product type that is herb bird snare chilli herb and coffee bird snare.

The purpose of this study is to know and evaluate the implementation of *online* marketing and know the effectiveness of *online* marketing conducted by CV. Nurul Jannah. This research uses qualitative method. The analytical technique used in this study is to combine field findings and theoretical studies that the authors found in the book.

The result of this research is in CV. Nurul Jannah wages of employees should be increased because sales turnover in the can still be less in accordance with the wages of employees who are given. In addition, the company better maintain and get closer to the community so that the public more confidence in the company, because companies use *online* marketing. Companies should promote well-publicized advertisements to make people more interested in buying products that are in the company.

Keywords: *Online* marketing strategy, Product promotion