

## ABSTRAK

### ANALISIS PERBANDINGAN EFEKTIFITAS PENJUALAN ONLINE DAN PENJUALAN KONVENSIONAL

Studi Kasus pada VERDOMMEN Yogyakarta

Gabriel Pinto Haryanto  
NIM: 092114069  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2015

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas penjualan online dan penjualan konvensional yang diterapkan oleh VERDOMMEN Yogyakarta. Jenis penelitian adalah studi kasus pada VERDOMMEN Yogyakarta.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah perbandingan penjualan konvensional terhadap penjualan online dengan menganalisis persentase perbandingan rata-rata transaksi penjualan produk secara konvensional maupun online dan menganalisis persentase total penjualan unit produk secara konvensional maupun online.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perbandingan penjualan antara menggunakan internet dan sistem konvensional adalah 45% untuk rata-rata penjualan produk dengan menggunakan online per tahun dan 55% untuk rata-rata penjualan produk dengan secara konvensional. Perbandingan penjualan unit produk antara online dan konvensional adalah 49% untuk rata-rata penjualan unit produk dengan menggunakan online per tahun dan 51% untuk rata-rata penjualan unit produk dengan menggunakan online per tahun. Jadi penjualan online kurang begitu efektif dibandingkan dengan penjualan secara konvensional.

## ABSTRACT

### THE EFFECTIVENESS OF ONLINE SALES VIA INTERNET AND CONVENTIONAL SALES

Case Study at VERDOMMEN Yogyakarta

Gabriel Pinto Haryanto  
NIM: 092114069  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2015

This study aims to find out the effectiveness of sales using online via internet and conventional sales applied by VERDOMMEN Yogyakarta.

This study was a case study in VERDOMMEN Yogyakarta. The data collecting techniques used were interview, observation and documentation. The data analysis technique used is the ratio of conventional sales to online sales by analyzing the ratio of the average percentage of product sales transaction conventionally or via online and analyzing the percentage of total sales of the product unit conventionally or via online.

The results showed that the sales comparison between online and conventional is 45% for the average product sales per year by using online and 55% to the average sales of products using the conventional system. Product unit sales comparison is 49% to the average unit sales of products by using Online and 51% per year for the average unit sales product by using the online sales per year. In conclusion selling via online is less effective than the conventional sales.