

STRATEGI PEMASARAN DI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI E-COMMERCE SHOPEE

(Studi Kasus Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria Malang)

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat

Dalam Mencapai Gelar Sarjana Manajemen (S.M)



Disusun Oleh :

Nama : **Miftakhul Farika Septiana Sari**

NIM : 20211033

Pembimbing : Tetty Widiyastuti, S.E., M.M

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2024**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen Pembimbing dari :

Nama : **Miftakhul Farika Septiana Sari**

NIM : 20211033

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**STRATEGI PEMASARAN DI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DI E-COMMERCE SHOPEE (Studi Kasus Toko Oleh-
Oleh Cemilan Ria Malang)**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 16 juli 2024 sampai dengan 6 September 2024 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti Ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut di atas.

Blitar, 06 September 2024

Pembimbing,

Tetty Widiyastuti, S.E., M.M.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Miftakhul Farika Septiana Sari**

NIM : 20211033

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi :

**STRATEGI PEMASARAN DI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DI E-COMMERCE SHOPEE (Studi Kasus Toko Oleh-
Oleh Cemilan Ria Malang)**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 06 September 2024

Penulis,

Miftakhul Farika Septiana Sari

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN DI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN DI E-COMMERCE SHOPEE (Studi Kasus Toko Oleh-
Oleh Cemilan Ria Malang)**

Yang disusun oleh :

Nama : Miftakhul Farika Septiana Sari

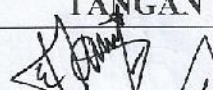
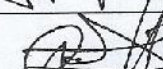
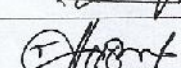
NIM : 20211033

Jurusan : Manajemen

Program Studi : Manajemen

Telah diuji pada tanggal 26 September 2024.

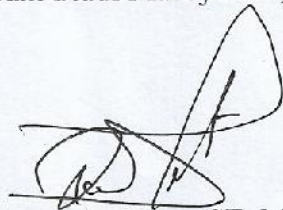
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

NO.	NAMA	KEDUDUKAN	TANDA TANGAN
1.	Dr. Sandi Eka Suprajang, SE, MM.	Penguji I	
2.	Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM.	Penguji II	
3.	Tetty Widiyastuti, SE, MM.	Penguji III	

Telah dinyatakan lulus pada tanggal 18 Oktober 2024

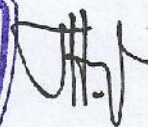
Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen,



Tanto Askriyandoko Putro, SE, MM.

Ketua Dewan Penguji,



Dr. Siti Sunrowiyati, SE, MM.

SURAT IZIN PENELITIAN



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA BLITAR

STATUS : TERAKREDITASI

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)

AKUNTANSI (SK. No. 4535/SK/BAN-PT/Akred/S/XI/2017), MANAJEMEN (SK. No. 4450/SK/BAN-PT/Akred/S/XI/2017)
SEKRETARIAT/KAMPUS : JL. MASTRIP 59 BLITAR Telp.(0342) 802330 – Fax. (0342) 813788
Website : <http://www.stieken.ac.id> E-mail : info@stieken.ac.id

Nomor : 0062/STIEKEN/LPPM/E2.04/VII/2024
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Survey/Observasi Penelitian

Blitar, 13 Agustus 2024

Kepada Yth.
Pimpinan Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria

Dengan hormat,
Sehubungan dengan akan dilakukannya penelitian dan pengumpulan data di lapangan dalam rangka Penyusunan Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara (STIEKEN) Blitar, kami memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan ijin pada mahasiswa kami melakukan observasi penelitian di perusahaan atau instansi yang mahasiswa tuju. Adapun mahasiswa yang bersangkutan adalah sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Miftakhul Farika Septiana Sari
NIM : 20211033
Jurusan : Manajemen
Semester : VIII (Delapan)
Judul Penelitian : Strategi Pemasaran Di Media Sosial Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di E-Commerce Shopee
Waktu Penelitian : 15 Agustus - 26 Agustus 2024
Lokasi Penelitian : Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria Malang

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kejasamanya kami sampaikan terima kasih.

Hormat Kami,
Kepala LPPM



Sura Kladisa, S.Ak., M.Ak.
NIDN. 0703069501

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS Al Baqarah 286)

“Jangan pernah memperjuangkan mati-matian sesuatu yang tidak dibawa mati”

(Gus Muhammad Iqdam Kholid)

“Sesulit apapun keadaanmu, ajarilah hatimu agar selalu bisa menerima keadaan
tanpa membenci”

(Gus Farid DC)

ABSTRAKSI

STRATEGI PEMASARAN DI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI E-COMMERCE SHOPEE

(Studi Kasus Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria Malang)

Miftakhul Farika Septiana Sari - 20211033

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Media Sosial, Shopee

Pemasaran di zaman sekarang telah mengimplementasikan teknologi sebagai salah satu cara yang efisien dalam menjalankan penjualan. Untuk mengetahui strategi pemasaran di media sosial pada Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria. Untuk mengetahui media sosial dapat meningkatkan volume penjualan di E-Commerce shopee. Dalam penelitian ini, peneliti datang ke lokasi di Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria Malang untuk mendapatkan data serta melakukan wawancara mendalam kepada pemilik dan para karyawan. Penelitian ini mendeskripsikan data yang digali dari lokasi penelitian yang berkaitan dengan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria Malang. Penelitian yang digunakan saat ini adalah metode penelitian kualitatif. Volume penjualan sangat penting dalam penjualan. Dari setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan meski terkadang mengalami penurunan pada saat dibulan tertentu. 1. Strategi Pemasaran di Media Sosial Pada Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria. 2. Media Sosial Dapat Meningkatkan Volume Penjualan Di E-Commerce Shopee. Pengaruh penggunaan media sosial bagi peningkatan volume penjualan di E-Commerce Shopee sangatlah memberikan dampak yang luar biasa. Hal ini membuat media sosial dan E-Commerce Shopee menjadi satu kesatuan yang berkesinambungan demi peningkatan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia dan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Strategi Pemasaran Di Media Sosial Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di E-Commerce Shopee (Studi Kasus Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria Malang)”** terselesainya dengan baik. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan Program Studi Strata I pada jurusan Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna baik penulisan, penguraian, ataupun pembahasan secara ilmiah. Penelitian ini dapat terselesaikan berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak yang secara langsung maupun tidak langsung ikut andil di dalamnya. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Siti Sunrowiyati, S.E., M.M, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Bapak Tanto Askriyandoko Putro, S.E., M.M., M.O.S selaku Ketua Jurusan Manajemen.
3. Ibu Tetty Widiyastuti, S.E., M.M, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan dorongan kepada penulis untuk menyusun skripsi.
4. Bapak serta Ibu Dosen yang telah membekali ilmu selama kuliah di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

5. Ibu Ria selaku Pemilik Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria Malang yang telah memperbolehkan untuk penelitian ditempatnya dan memberikan beberapa ilmu selama disana.
6. Serta kepada Karyawan-Karyawan Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria yang telah bersedia membantu selama penelitian berlangsung.
7. Orangtua yang telah memberikan support dan nasihat kepada penulis saat penyusunan penulisan skripsi berlangsung.
8. Rezky Zidan Ridho Ardlian Syach telah memberikan support dan mengarahkan penulis dalam penyusunan penulisan skripsi.
9. Keluarga yang telah mensupport penulis saat penyusunan penulisan skripsi berlangsung.

Penulis menyadari bahwa baik dalam pengungkapan, penyajian dan pemilihan kata-kata maupun pembahasan materi skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak untuk perbaikan skripsi ini. Terakhir penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Blitar , 06 September 2024

Penulis

Daftar Isi

Halaman Judul	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
SURAT IZIN PENELITIAN	v
MOTTO.....	vi
ABSTRAKSI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Lampiran	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II.....	9
KAJIAN PUSTAKA.....	9
A. Landasan Teori	9
B. Penelitian Terdahulu.....	16
C. Kerangka Pemikiran	21
BAB III	23
METODE PENELITIAN	23
A. Rancangan Penelitian	23
B. Definisi Konsep.....	23
C. Kehadiran Peneliti	24
D. Lokasi Penelitian	25
E. Subjek Penelitian.....	25

F. Metode Pengumpulan Data	25
G. Teknik Analisis Data	28
H. Pengujian Keabsahan Data	29
BAB IV	32
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	32
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	32
B. Profil Responden	33
C. Pembahasan	34
BAB V	64
KESIMPULAN DAN SARAN.....	64
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN 1	70
LAMPIRAN 2	73

Daftar Tabel

Tabel. 2.1 Penelitian Terdahulu.....	16
--------------------------------------	----

Daftar Gambar

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	21
Gambar 4.1 Produk Toko Oleh-Oleh Cemilan Ria	32

Daftar Lampiran

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	65
Lampiran 2 Dokumentasi.....	67