

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SECARA ONLINE MELALUI MEDIA SOSIAL
TERHADAP VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus UD AM Fokus Jaya)

SKRIPSI



Oleh:

Ummi Hasanah Pulungan

NIM 2210412001

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER**

2025

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SECARA ONLINE MELALUI MEDIA SOSIAL
TERHADAP VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus UD AM Fokus Jaya)

SKRIPSI

**Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk
Menyelesaikan Program Studi Manajemen (S1) Dan Memperoleh Gelar Sarjana
Manajemen**



Oleh: Ummi Hasanah Pulungan

2110412015

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
2025**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda dibawah ini:

Nama : Ummi Hasanah Pulungan
NIM : 2210412001
Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi dengan judul: **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SECARA ONLINE MELALUI MEDIA SOSIAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN** merupakan hasil dari karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi yang telah saya sebutkan sumbernya. Karya ini beum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan plagiat, saya bertanggungjawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya sesuai sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memporel sanksi akademik dan siap dituntut, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember,
Yang menyatakan,



Ummi Hasanah Pulungan

2210412001

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SECARA ONLINE MELALUI MEDIA SOSIAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN

(Studi Kasus UD AM Fokus Jaya)

Oleh:

Ummi Hasanah Pulungan

NIM 2210412001

Pembimbing:

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Trias Setyowati,SH., SE, MM.

Dosen Pembimbing Pendamping : Rusdiyanto, S.Pd.I., M.Pd.I



PENGESAHAN

Skripsi berjudul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SECARA ONLINE MELALUI MEDIA SOSIAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN** telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Nama : Ummi Hasanah Pulungan
NIM : 2210412001
Hari/Tanggal : Rabu / 9 Juli 2025
Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember

Ketua Penguji,



Maheni Ika Sari, SE., MM.
NIP. 197708112005012001

Anggota 1,

Anggota 2,



Dr. Trias Setyowati, SH., SE., MM.
NPK. 1972032710509477



Rusdivanto, S.Pd.I., M.Pd.I.
NPK. 1991012811703800

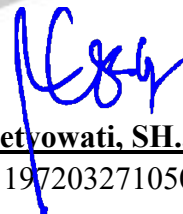
Mengesahkan:

Dekan,

Ketua Jurusan,



Maheni Ika Sari, SE., MM.
NIP. 197708112005012001



Dr. Trias Setyowati, SH., SE., MM.
NPK. 1972032710509477

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbi 'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT atas izin-Nya telah melimpahkan segala nikmat kesehatan jasmani-rohani, kebahagiaan, dan kelancaran dalam berfikir sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan lebih awal dari target penyelesaian yang telah direncanakan. Pada kesempatan ini saya ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini diantaranya:

1. Segala puji bagi Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas izin-Nya skripsi ini dapat dibuat dan selesai lebih awal dari yang direncanakan.
2. Orangtua yang selama ini mendukung dari mulai awal masuk di perguruan tinggi hingga selesai
3. Dosen pembimbing yang mengarahkan dan membantu dalam proses kepenulisan tugas akhir ini
4. Teman-teman sejurusan dari Universitas Muhammadiyah Jember yang selalu hadir untuk saling membantu

Jember,
Penulis,



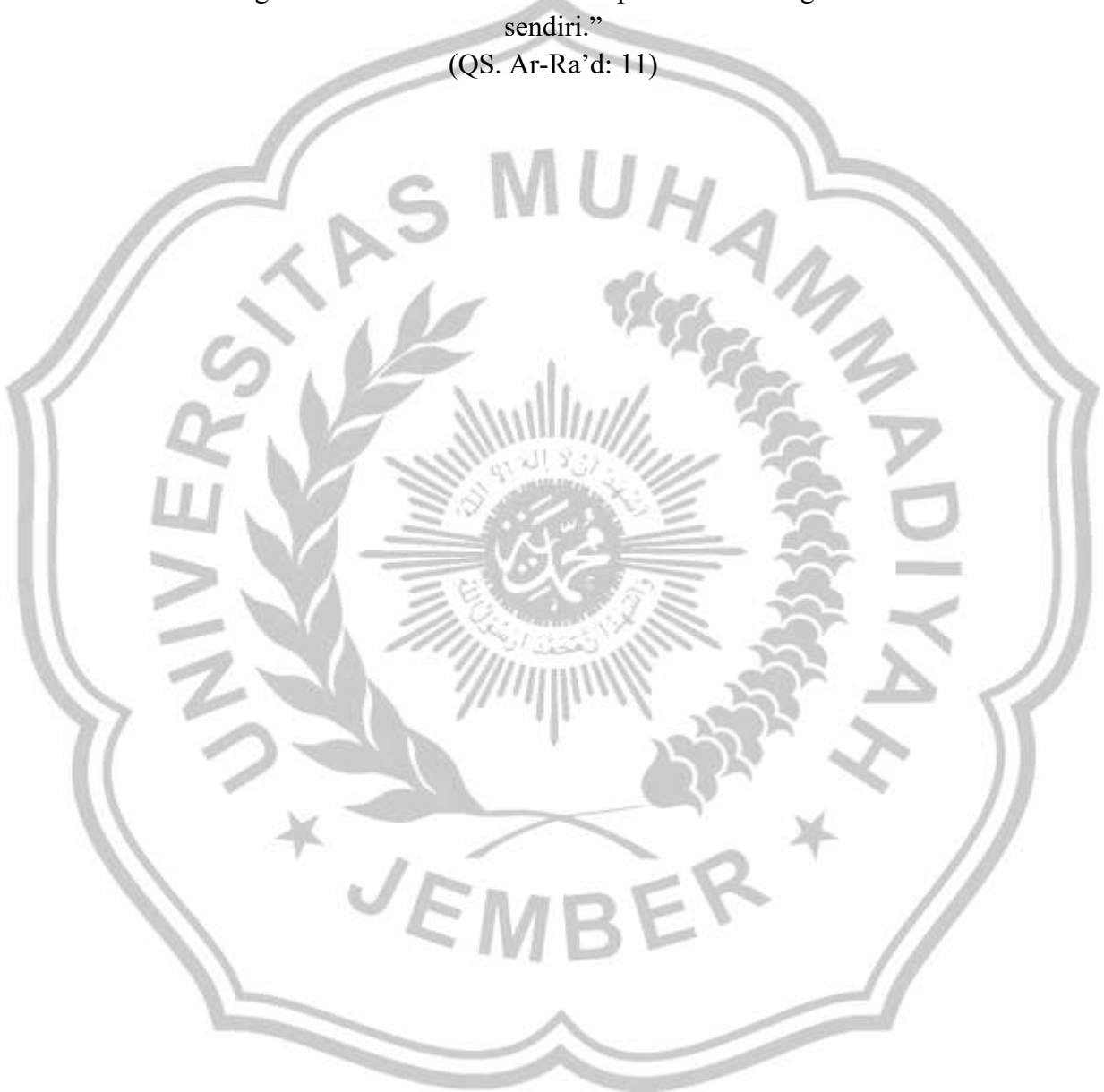
Ummi Hasanah Pulungan

2210412001

MOTTO

“Dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya.”
(QS. An-Najm: 39)

“Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sampai mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri.”
(QS. Ar-Ra’d: 11)



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah rabbil 'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT atas izin-Nya telah melimpahkan segala nikmat kesehatan jasmani-rohani, kebahagiaan, dan kelancaran dalam berfikir sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Pengaruh Insentif, Pengembangan Karier, Dan Kepuasan Kerja Terhadap Komitmen Karyawan PT BNI Finance Regional Jawa Timur.

Skripsi ini adalah karya penulis dan sebagai bentuk dalam persyaratan memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari banyak pihak yang telah membantu, memberikan arahan, bimbingan, motivasi, dan semangat. Penulis menyadari tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, penulis akan berada pada kesulitan dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Dr. Hanafi, M.Pd. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Jember
2. Ibu Maheni Ika Sari, SE., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Ibu Dr. Trias Setyowati, SH., SE., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember dan dosen pembimbing 1.
4. Bapak Rusdiyanto, S.Pd.I., M.Pd.I. selaku dosen pembimbing 2 yang telah memberikan arahan, saran dan bantuan dalam penyusunan skripsi.
5. Ibu selaku dosen penguji skripsi yang bersedia memberikan saran dan arahan untuk kesempurnaan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan layanan pendidikan dalam kebermanfaatan ilmu yang diberikan kepada penulis. Serta pihak-pihak lain yang terlibat.
7. Kedua orang tua penulis tercinta serta saudara penulis untuk dukungan yang diberikan selama ini.
8. Teman-teman seperjuangan yang juga sama-sama berjuang dalam meraih gelar Sarjana Manajemen yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, yang terus saling menyemangati dan memberikan dukungan positif.

Atas segala kebaikan yang diberikan kepada penulis, semoga diberikan balasan oleh Allah SWT dengan sebaik mungkin. Besar harapan bagi penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan referensi yang bermanfaat bagi para pembaca.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
PERNYATAAN	ii
PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
PENGESAHAN	iv
PERSEMBAHAN	v
MOTTO.....	vi
ABSTRAK.....	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KAJIAN TEORI	4
2.1. Teori Pemasaran.....	4
2.2 Pengertian Strategi pemasaran	4
2.3 Pengertian penjualan	5
2.4 Pengertian pemasaran online.....	6
2.5 Pengertian Volume penjualan produk	6
2.6 Media Sosial dan Pemasaran Digital.....	7
2.7 Pengaruh Media Sosial Terhadap Penjualan	7
2.8 Penelitian Terdahulu	8
2.8 Kerangka Alur Penelitian	12
BAB III METODE PENELITIAN.....	13

3.1 Pendekatan Penelitian	13
3.2 Tempat dan Waktu	13
3.3 Situasi Sosial	13
3.4 Jenis dan Sumber Data	13
3.5 Teknik Pengumpulan Data	14
3.6 Teknik Analisis Data	15
3.7 Uji Keabsahan Data	16
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	18
4.1 Gambaran Perusahaan	18
4.2 Strategi Pemasaran UD. AM Fokus Jasa	19
4.3 Hasil Penelitian	21
4.4 Pembahasan	28
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	31
5.1 Kesimpulan	31
5.2 Saran	31
DAFTAR PUSTAKA	33
LAMPIRAN	35

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	8
Tabel 4.1 Faktor Internal dan Eksternal UD AM Fokus Jaya	23
Tabel 4.2 Hasil Analisis Matriks IFE UD AM Fokus Jaya	24
Tabel 4.3 Hasil Analisis Matriks EFE UD AM Fokus Jaya	24
Tabel 4.4 Analisis Matriks SWOT UD AM Fokus Jaya	27



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemecah Masalah.....	12
Gambar 4.1 Bangunan UD AM Fokus Jaya.....	18
Gambar 4.2 Analisis Matriks IE UD AM Fokus Jaya.....	25



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar pertanyaan wawancara.....	35
Lampiran 2. Daftar pertanyaan wawancara dan jawaban.....	36
Lampiran 3. Foto wawancara	39

