

**ANALISIS IMPLEMENTASI DIGITAL MARKETING MELALUI
MEDIA SOSIAL SEBAGAI UAPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA
UMKM NARIYAH BAKERY MADIUN**



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
2023**

**ANALISIS IMPLEMENTASI DIGITAL MARKETING MELALUI
MEDIA SOSIAL SEBAGAI UAPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA
UMKM NARIYAH BAKERY MADIUN**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi syarat tugas dan melengkapi syarat-syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Felix Ardianto

NIM : 19414908

Progam Studi : Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

2023

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Implementasi Digital Marketing Melalui Media Sosial Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Pada UMKM Nariyah Bakery Madiun.

Nama : Felix Ardianto

NIM : 19414908

Tempat, Tanggal Lahir : Madiun, 12 September 2000

Program Studi : Manajemen

Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Ponorogo, 11 Juli 2023

Pembimbing I



Adi Santoso, SE., MM

NIDN. 0727118803

Pembimbing II



Dr. Sri Hartono, SE., MM

NIDN. 0730127102

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Hadi Sumarsono, SE., M.SI

NIDN. 0760508 200501 11

Dosen Penguji

Ketua



Adi Santoso, SE., MM
NIDN. 072711805

Sekretaris



Titis Purwaningrum, SE., M.MA
NIDN. 0704047001

Anggota



Drs. Sujiono., MM
NIDN. 0716065601

RINGKASAN

Potensi perkembangan yang dimiliki oleh UMKM masih sering menemui kendala dan minim dukungan dari sekitar untuk meningkatkan penjualan produk mereka, yaitu seperti cakupan target pasar yang masih kecil, perangkat internet yang kurang memadai bagi pelaku UMKM dan juga kurangnya kompetensi SDM dalam menjalankan teknologi internet tersebut. Nariyah Bakery adalah industri roti rumahan sekitar daerah Kab. Madiun. Dalam proses pengembangan Toko Nariyah Bakery perlu adanya pemasaran yang bertujuan agar masyarakat mengenal dan mengetahui produk yang mereka tawarkan. Saat ini Toko Nariyah Bakery masih belum maksimal dalam melakukan promosi melalui Digital Marketing. Oleh karena itu Toko Nariyah Bakery harus mampu mengikuti perkembangan teknologi yang ada dan mulai menerapkan sistem promosi digital secara maksimal agar dapat menjangkau seluruh masyarakat atau calon pembeli dengan mudah dan cepat juga dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sudah menerapkan pemasaran melalui system digital. Hal ini menarik diteliti guna melakukan penelitian di Toko Nariyah Bakery Madiun terkait implementasi pemasaran digital berupa media sosial untuk meningkatkan penjualan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui implementasi digital marketing melalui media sosial sebagai upaya peningkatan penjualan pada UMKM Nariyah Bakery Madiun. Variabel dalam penelitian ini adalah Digital Marketing Instagram (X1), Digital Marketing Tiktok (X2), Digital Marketing Facebook (X3), Digital Marketing Whatsapp (X4) serta Peningkatan Penjualan (Y). Jenis penelitian ini ialah penelitian yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti mengambil objek pada Toko Nariyah Bakery yang beralamat di Jl. Raya Madiun-Ponorogo (Depan Pasar Mlilir), Kel. Mlilir, Kec.Dolopo. Kab. Madiun. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini ialah Data Primer dan Data Sekunder. Adapun metode pengambilan data yang di gunakan pada peneltian ini yaitu observasi, wawancara, dokumentasi serta triangulasi/gabungan. Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini ialah model Miles and Huberman analisa data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara berulang hingga tuntas.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabaraktuh

Puji syukur alhamdulillah, penulis ucapkan kehadiran Allah Swt yang telah memberikan kesempatan dan kerahmatan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi in yang berjudul "Analisis Implementasi Digital Marketing Melalui Media Sosial Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Pada UMKM Nariyah Bakery Madiun". Penulis menyadari sepenuhnya tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, skripsi in tidak akan dapat terselesaikan dengan baik. Maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Happy Susanto, M.A selaku Rektor Universitas Muhammdiyah Ponorogo.
2. Dr. Hadi Sumarsono, S.E M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
3. Ibu Naning Kristiyana, S.E, M.Si selaku Ketua Progam Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
4. Bapak Adi Santoso, S.E, M.M. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan kesempatan dan berkenan untuk membimbing, mengarahkan, memberi kritik dan saran yang sangat membangun dalam penyusunan skripsi.
5. Bapak Dr. Sri Hartono, S.E, M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi.
6. Seluruh dosen penguji yang telah memberikan motivasi, arahan, masukan dan pertimbangan guna menyempurnakan skripsi ini.
7. Segenap Dosen dan Karyawan Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telag membantu dan member ilmu hingga akhir studi.

8. Kedua orang tua, Bapak Slamet Purnadi dan Ibu Dwi Sunarsi yang saya hormati dan sangat sayangi, yang selalu memberikan dukungan serta doa. Terimakasih atas segalanya yang telah diberikan selama ini. Besar harapan peneliti untuk bisa membahagiakan mereka. Dan terimakasih juga untuk teman-teman saya dan pasangan saya, Anggita Putri Cornelia Anggraini yang selalu mensupport, memberi dukungan dan mendoakan.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang baik dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dan kesalahan dalam penyusunan dan penyajian skripsi ini. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun guna meningkatkan kualitas penulis di masa mendatang. Penulis berharap skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca dan semua yang membutuhkan. Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Ponorogo, 6 Juli 2023



Felix Ardianto

NIM. 19414908

PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR KODE

ETIK PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI) dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu institui pendidikan dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo, 6 Juli 2023



Felix Ardianto

NIM. 19414908

MOTTO

“ Kesuksesan dan kebahagiaan terletak pada diri kita sendiri. Tetaplah berbahagia karena kebahagiaanmu dan kamu yang akan membentuk karakter kuat untuk melawan kesulitan”



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	1
RINGKASAN.....	3
KATA PENGANTAR.....	4
PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR KODE ETIK PENELITIAN.....	6
MOTTO	7
DAFTAR ISI.....	8
DAFTAR TABEL	10
DAFTAR GAMBAR.....	11
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II.....	9
A. LANDASAN TEORI.....	9
1. Kewirausahaan.....	9
2. Manajemen Pemasaran.....	15
3. Bauran Pemasaran	16
4. Digital Marketing.....	19
5. Sosial Media.....	23
6. Tingkat Penjualan.....	39
B. Penelitian Terdahulu	43
C. Kerangka Pemikiran	49
BAB III.....	50
METODE PENELITIAN.....	50
A. Ruang Penelitian	50
B. Lokasi Penelitian.....	51
C. Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data	51

D. Metode Pengambilan Data	52
E. Teknik Analisis Data	54
F. Definisi Operasional	56
G. Keabsahan Data	58
BAB IV	60
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	60
A. Profil Toko Nariyah Bakery	60
B. Penyajian Data dan Analisis	66
C. Pembahasan Temuan	74
BAB V	79
PENUTUP	79
A. KESIMPULAN	79
B. SARAN	81
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN	85
Lampiran Pedoman Wawancara	85
Teks Wawancara Kepada Pihak Toko Nariyah Bakery	85
Dokumentasi Penelitian	86
Surat Izin Penelitian	87



DAFTAR TABEL

A. Tabel 1	4
B. Tabel 2	42
C. Tabel 3	51
D. Tabel 4	55
E. Tabel 5	66
F. Tabel 6	71



DAFTAR GAMBAR

A. Gambar 1.....	48
B. Gambar 2.....	53
C. Gambar 3.....	60
D. Gambar 4.....	61
E. Gambar 5.....	62
F. Gambar 6.....	63
G. Gambar 7.....	64

