



BERITA ACARA DAN ABSTRAK

**ANALISIS EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN
MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM UNTUK
MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PADA
PELAKU BISNIS**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Sebagian persyaratan mendapatkan sarjana
Pada Program Studi Bisnis Digital

Oleh :

Nama : Misbakhul Munir
NPM : 3820110021
Program Studi : Bisnis Digital

**FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS IVET**

2025

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Analisis Efektivitas Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Pelaku Bisnis. “telah dipertahankan di hadapan Dewan Penguji Ujian Skripsi dengan No Surat: pada Fakultas Sains & Teknologi Universitas IVET Semarang pada :

Hari : Selasa

Tanggal : 19 Februari 2025

Dewan Penguji

Ketua



Dr. Sena Mahendra, S.T., M.T.
NIY. 617121982

Sekretaris



Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.
NIY. 622021981

Anggota

Nama

Tanda Tangan

Penguji I: Lingga Kurnia Ramadhani, M.Kom.
NIY. 607021995



(.....)

Penguji II: Nindita Erwanti, M.Kom.
NIY. 611101993



(.....)

Penguji III: Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.
NIY. 622021981



(.....)



YAYASAN PEMBINA IKIP VETERAN SEMARANG

UNIVERSITAS IVET
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

KONTRIBUTIF, INOVATIF, TECHNOPRENEURSHIP

Jalan Pawiyatan Luhur IV No. 17 Bendan Dhuwur, Gajahmungkur, Kota Semarang,
Jawa Tengah - Indonesia 50233 Telp. 024-8316105, 8316118 Fax. 0248316105
E-Mail : info@ivet.ac.id Website : <http://www.ivet.ac.id>

PANITIA UJIAN SKRIPSI PRODI BISNIS DIGITAL
FAKULTAS SAINS & TEKNOLOGI
UNIVERSITAS IVET SEMARANG
DAFTAR HADIR MAHASISWA
PADA UJIAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Misbakhul Munir

NPM : 3820110021

Program Studi : Bisnis Digital

Pelaksanaan Ujian Pada :

Hari/Tanggal : Rabu/19 Februari 2025

Waktu : Pukul 10.00-11.45 WIB

Tempat : Ruang Ujian Skripsi Kampus Universitas IVET Semarang
Jl. Pawiyatan Luhur. IV / 17 Semarang

Semarang, 19 Februari 2025

Mahasiswa

Misbakhul Munir

NPM. 3820110021



YAYASAN PEMBINA IKIP VETERAN SEMARANG

UNIVERSITAS IVET

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

KONTRIBUTIF, INOVATIF, TECHNOPRENEURSHIP

Jalan Pawiyatan Luhur IV No. 17 Bendan Dhuwur, Gajahmungkur, Kota Semarang.

Jawa Tengah - Indonesia 50233 Telp. 024-8316105, 8316118 Fax. 0248316105

E-Mail : info@ivet.ac.id Website : http://www.ivet.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Pada hari Selasa, Tertanggal 01 Desember 2023 Dengan No.Surat: 316/UNISVET.H/Q/VI/2024 perihal penunjukkan Dosen Pembimbing I dan Dosen Pembimbing II.

1. Nama : Lingga Kurnia Ramadhani, M.Kom.
2. NIP : 607021995
Pangkat / Golongan : Penata Muda Tk. I/III/b
Jabatan : Asisten Ahli
3. Nama : Nindita Erwanti, M.Kom.
NIP : 611101993
Pangkat / Golongan : Penata Muda Tk. I/III-b
Jabatan : Asisten Ahli

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini telah menyelesaikan proses bimbingan skripsinya :

Nama : Misbakhul Munir
NPM : 3820110026
Fakultas / Program Studi : SAINTEK / Bisnis Digital
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Pelaku Bisnis.

TAHAPAN KONSULTASI

No	Tahap Konsultasi	Tanggal Konsultasi
1	Pengajuan Judul Proposal Skripsi	11 September 2024
2	Penyusunan Proposal	04 Januari 2024
3	Pengesahan Proposal	19 Februari 2025
4	BAB IV	4 Februari 2025
5	BAB V	6 Februari 2025
6	Finish Bab I-V	7 Januari 2025
7	Persetujuan Skripsi	19 Februari 2025
8	Pengajuan Skripsi Untuk Ujian	19 Februari 2025
9	Pelaksanaan Ujian Skripsi	19 Februari 2025

Demikian Berita Acara Bimbingan Skripsi ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pembimbing I



Lingga Kurnia Ramadhani, M.Kom.

NIY. 607021995

Semarang, 19 Februari 2025

Pembimbing II



Nindita Erwanti, M.Kom.

NIY. 611101993

Disahkan :

Dekan SAINTEK



Dr. Sena Mahendra, S.T., M.T.

NIY. 617121982

Diketahui :

Kaprodi Bisnis Digital



Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.

NIY. 622021981

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini, Selasa tanggal 30 Juli 2024 Pukul 10.00 – 11.45 dengan No Surat : 1112/UNISVET.H/Q/VI/2024 telah dipertahankan di hadapan Sidang Dewan Penguji Ujian Skripsi Program Studi Bisnis Digital Fakultas Sains & Teknologi Universitas IVET Semarang dengan Dewan Penguji sebagai berikut :

Ketua

1. Nama : Dr. Sena Mahendra, S.T., M.T.
NIY 617121982
Pangkat / Gol : Penata /III-c
Jabatan : Dekan

Sekretaris

2. Nama : Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.
NIY 622021981
Pangkat / Gol : Penata Muda Tk. I/III-b
Jabatan : Asisten Ahli
3. Nama Penguji I : Lingga Kurnia Ramadhani, M.Kom.
NIY 607021995
Pangkat / Gol : Penata Muda Tk. I/III-b
Jabatan : Tenaga Pengajar
4. Nama Penguji II : Nindita Erwanti, M.Kom.
NIY 611101993
Pangkat / Gol : Penata Muda Tk. I/III-b
Jabatan : Asisten Ahli
5. Nama Penguji III : Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.
NIY 622021981
Pangkat / Gol : Penata Muda Tk. I/III-b
Jabatan : Asisten Ahli



YAYASAN PEMBINA IKIP VETERAN SEMARANG

UNIVERSITAS IVET

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

KONTRIBUTIF, INOVATIF, TECHNOPRENEURSHIP

Jalan Pawiyatan Luhur IV No. 17 Bendan Dhuwur, Gajahmungkur, Kota Semarang.

Jawa Tengah - Indonesia 50233 Telp. 024-8316105, 8316118 Fax. 0248316105

E-Mail : info@ivet.ac.id Website : http://www.ivet.ac.id

Dengan ini menyatakan bahwa Mahasiswa tersebut di bawah ini telah diuji skripsinya

Nama : Misbakhul Munir

NPM : 3820110021

Fakultas / Program Studi : SAINTEK/ Bisnis Digital

Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial
Instagram Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Pelaku
Bisnis.

Nilai

Angka

Equivalen

.....316.....

.....316.....

.....B-.....

Keterangan : LULUS

Demikian Berita Acara Ujian Skripsi ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



Semarang, 08 Agustus 2024

Sekretaris,


Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.

NIY. 622021981

Anggota Penguji :

1. Lingga Kurnia Ramadhani, M.Kom.

NIY. 607021995


(.....)

2. Nindita Erwanti, M.Kom.

NIY. 611101993


(.....)

3. Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.

NIY. 622021981


(.....)



YAYASAN PEMBINA IKIP VETERAN SEMARANG

UNIVERSITAS IVET

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

KONTRIBUTIF, INOVATIF, TECHNOPRENEURSHIP

Jalan Pawiyatan Luhur IV No. 17 Bendan Dhuwur, Gajahmungkur, Kota Semarang,

Jawa Tengah - Indonesia 50233 Telp. 024-8316105, 8316118 Fax. 0248316105

E-Mail : info@ivet.ac.id Website : http://www.ivet.ac.id

PANITIA UJIAN SKRIPSI PRODI BISNIS DIGITAL FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI UNIVERSITAS IVET SEMARANG YUDISIUM UJIAN SKRIPSI

Berdasarkan Rapat Dewan Penguji Skripsi yang diselenggarakan di ruang Ujian Skripsi,
Kampus Universitas IVET Semarang, pada :

Hari / Tanggal : Rabu/ 19 Februari 2025

Waktu : Pukul 10.00-11.45 WIB

Tempat : Gedung C Ruang Ujian Skripsi Kampus Universitas IVET
Jl. Pawiyatan Luhur IV/17 Semarang

Penguji yang terdiri dari :

- | | |
|--|----------------|
| 1. Penguji I Lingga Kurnia Ramadhani, M.Kom. | NIY. 607021995 |
| 2. Penguji II Nindita Erwanti, M.Kom. | NIY. 611101993 |
| 3. Penguji III Didin Herlinudinkhaji, M.Kom. | NIY. 622021981 |

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

1. Mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama	: Misbakhul Munir
NPM	: 3820110021
Fakultas / Program Studi	: SAINTEK / Bisnis Digital
Judul Skripsi	: Analisis Efektivitas Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Pelaku Bisnis.

Yang bersangkutan dinyatakan : LULUS / TIDAK LULUS

Nilai Angka : $\frac{340 + 300 + 310}{3} = \frac{950}{3} = 316$

Semarang, 08 Agustus 2024

Sekretaris,

Didin Herlinudinkhaji, M.Kom.
NIY. 622021981

ABSTRAK

Misbakhul Munir, *ANALISIS EFEKTIVITAS STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM UNTUK MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PADA PELAKU BISNIS*

(Studi Kasus Pada Springbed CV. Bintang Baru di Purwodadi Grobogan)
Bisnis Digital. Fakultas Sains dan Teknologi. Universitas Ivet. 2025

Di tengah meningkatnya jumlah pengguna internet yang mencapai 210,03 juta orang pada tahun 2021-2022, dengan pertumbuhan sebesar 6,78% dibandingkan tahun sebelumnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan teknik triangulasi, yang melibatkan wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mengumpulkan data dari berbagai sumber, termasuk pelaku usaha dan konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran yang hanya mengandalkan penjualan langsung dan interaksi personal dengan pelanggan lokal membatasi jangkauan pasar sehingga potensi untuk menjangkau pelanggan baru belum maksimal. Selain itu, penelitian ini menekankan pentingnya membangun loyalitas pelanggan melalui media sosial, yang dapat memengaruhi keputusan pembelian dan menciptakan hubungan yang lebih kuat antara penjual dan pembeli. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang strategi pemasaran digital dan bagaimana hal tersebut dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan pada era digital ini. Penelitian ini juga memberikan kontribusi signifikan terhadap pemahaman tentang dinamika pemasaran digital di Indonesia dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam memanfaatkan media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif.

Kata Kunci : Pemasaran Digital, Media Sosial, Perilaku Konsumen, Loyalitas Pelanggan, Triangulasi Data



YAYASAN PEMBINA IKIP VETERAN SEMARANG

UNIVERSITAS IVET

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

KONTRIBUTIF, INOVATIF, TECHNOPRENEURSHIP

Jalan Pawiyatan Luhur IV No. 17 Bendan Dhuwur, Gajahmungkur, Kota Semarang.

Jawa Tengah - Indonesia 50233 Telp. 024-8316105, 8316118 Fax. 0248316105

E-Mail : info@ivet.ac.id Website : <http://www.ivet.ac.id>

ABSTRACT

Misbakhul Munir, *ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF MARKETING STRATEGIES THROUGH INSTAGRAM SOCIAL MEDIA TO INCREASE CUSTOMER LOYALTY FOR BUSINESS ACTORS (Case Study on Springbed CV. Bintang Baru in Purwodadi Grobogan) Digital Business. Faculty of Science and Technology. Ivet University. 2025*

Amid the increasing number of internet users reaching 210.03 million people in 2021 - 2022, with a growth of 6.78% compared to the previous year. The method used in this research is a qualitative approach with triangulation techniques, which involves interviews, observations, and documentation to collect data from various sources, including business actors and consumers. The research results show that marketing that relies solely on direct sales and personal interaction with local customers limits market reach, thus the potential to reach new customers has not been maximized. Moreover, this research emphasizes the importance of building customer loyalty through social media, which can influence purchasing decisions and create stronger relationships between sellers and buyers.

Thus, this research are expected to provide deeper insights into digital marketing strategies and how they can be utilized to enhance customer loyalty in this digital era. This research also makes a significant contribution to the understanding of digital marketing dynamics in Indonesia and the challenges faced by business actors in utilizing social media as an effective marketing tool.

Keywords: *Digital Marketing, Social Media, Consumer Behavior, Customer Loyalty, Data Triangulation*