

**STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
(Studi Kasus di Toko Zoya Cabang Kediri)**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E)



**OLEH  
SEBTI SHOFIYA NASIHATIN  
NIM. 20403052**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI  
2024**

---

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
(Studi Kasus di Toko Zoya Cabang Kediri)**

**OLEH  
SEBTI SHOFIYA NASIHATIN  
NIM. 20403052**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Dosen Pembimbing I



**Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA**

NIP. 197509132008011014

Dosen Pembimbing II



**Ning Purnama Sariati, M.EI**

NIP. 198712282020122011

## NOTA DINAS

Kediri, 4 Juni 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi  
Kepada  
Yth :  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di Jl. Sunan Ampel No. 07-Ngronggo  
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : SEBTI SHOFIYA NASIHATIN  
Nim : 20403052  
Judul : "STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS DI TOKO ZOYA CABANG KEDIRI)".

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr Wb.

Pembimbing I



**Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA**  
NIP. 197509132008011014

Pembimbing II



**Ning Purnama Sariati, M.EI**  
NIP. 198712282020122011

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 4 Juni 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi  
Kepada  
Yth :  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di Jl. Sunan Ampel No. 07-Ngronggo  
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : SEBTI SHOFIYA NASIHATIN  
Nim : 20403052  
Judul : "STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS DI TOKO ZOYA CABANG KEDIRI)".

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr Wb.

Pembimbing I



**Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA**  
NIP. 197509132008011014

Pembimbing II



**Ning Purnama Sariati, M.EI**  
NIP. 198712282020122011

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM DALAM  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN  
(Studi Kasus di Toko Zoya Cabang Kediri)**

**SEBTI SHOFIYA NASIHATIN**

**NIM. 20403052**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri Kediri  
Pada tanggal 27 Juni 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

**Rofik Efendi S.Kom., M.M**

**NIP. 196906171 998031 002**

2. Penguji I

**Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA**

**NIP. 197509132 008011 014**

3. Penguji II

**Ning Purnama Sariati, M.EI**

**NIP. 198712282 020122 011**



(.....)



(.....)



(.....)

Kediri, 2 Juli 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Imam Annas Muslihini, M.HI**

**NIP. 1975010111998031002**

## HALAMAN MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(Q.S Al-Baqarah, Ayat 286)

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sebti Shofiya Nasihat  
NIM : 20403052  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiiasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 4 Juni 2024

Yang membuat pernyataan



Sebti Shofiya Nasihat

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji syukur bagi Allah dan limpahan rahmat, taufiq, hidayah dan inayah-Nya kepada penulis beserta keluarga dan saudara lainnya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktunya, Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. Kepada kedua orang tua saya Bapak Suwaji & Ibu Musri orang hebat yang selalu menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Yang tiada henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan saya, terimakasih untuk semua doa dan dukungan ibuk dan bapak saya bisa berada di titik ini. Sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi harus selalu ada disetiap perjalanan hidup saya.
2. Kepada adik saya Salsabilla Adibatul Latifah beserta keluarga besar yang senantiasa selalu menjadi penyemangat serta penghibur dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Kepada pihak Toko Zoya Cabang Kediri yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian skripsi di tempat tersebut.
4. Kepada Teman-teman dan sahabat yang telah menemani dari semester awal sampai akhir. Terimakasih telah memberi arahan, masukan dan semangat untuk mengerjakan skripsi.
5. Kepada Dosen pembimbing I yakni Bapak Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA dan Dosen pembimbing II Ibu Ning Purnama Sariati, M.EI yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulisan skripsi ini, mohon maaf karena telah merepotkan, semoga selalu berlimpah kesehatan dan panjang umur. Aamiin.
6. Dan terakhir terimakasih untuk diri sendiri, Sebti Shofiya Nasihatini karena sudah bertahan sejauh ini. Terimakasih telah mampu berusaha keras berjuang sampai dititik ini tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri.



## ABSTRAK

SEBTI SHOFIYA NASIHATIN, Dosen Pembimbing Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA dan Ning Purnama Sariati, M.El. Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus di Toko Zoya Cabang Kediri), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Instagram, Penjualan

Perkembangan di dunia usaha berkembang dengan pesat, sehingga persaingan antar usaha juga semakin ketat. Pemasaran adalah kegiatan utama yang dilakukan oleh para pengusaha dalam mempertahankan agar tetap hidup dan berkembang, dan memperoleh keuntungan. Dari hal tersebut, peneliti bermaksud menelaah lebih jauh tentang Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus di Toko Zoya Cabang Kediri).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Metode pengumpulan data melalui observasi di lapangan, wawancara dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Data Primer yaitu hasil dari wawancara dengan kepala toko, karyawan dan konsumen Toko Zoya Cabang Kediri, sedangkan data sekunder dari hasil dokumentasi. Peneliti menganalisis data melalui empat tahap yaitu : Pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini adalah : 1) Strategi Pemasaran melalui media sosial instagram yang dilakukan Toko Zoya Cabang Kediri yaitu selalu mengikuti perkembangan *trend fashion* yang ada dimasyarakat dan selalu menjaga dan mempertahankan kualitas produk. Toko Zoya Cabang Kediri juga selalu memposting produknya setiap hari, selain itu penataan *feed* instagram Toko Zoya Cabang Kediri selalu rapi dan *aesthetic*. 2) Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan yang dilakukan oleh Toko Zoya Cabang Kediri dengan mengoptimalkan promosi melalui media sosial instagram dan memberikan diskon pada event tertentu dapat menarik minat konsumen terbukti produknya yang mengalami kenaikan setiap tahunnya.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Insagram (Studi Kasus Di Toko Zoya Cabang Kediri). Peneliti menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih peneliti sampaikan kepada yang terhormat :

1. Dr. Wahidul Anam, M.Ag, selaku Rektor IAIN Kediri
2. Prof. Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nilna Fauziah, MHI., selaku Kaprodi Manajemen Bisnis Syari’ah IAIN Kediri.
4. Bapak Dr. H. Jamaludin Achmad Kholik, MA dan Ibu Ning Purnama Sariati, M.EI selaku dosen pembimbing I dan pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi.
5. Kedua orang tuaku yang telah memberikan doa dan dukungan kepada peneliti untuk menyelesaikan studi.
6. Teman-teman seangkatan tahun 2020, khususnya Manajemen Bisnis Syari’ah yang telah memberikan motivasi dan dukungan moral sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat dan semoga karya tulis ini bermanfaat bagi penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya Aamiin.

Kediri, 4 Juni 2024



Sebti Shofiya Nasihatun

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian.....	15
C. Tujuan Penelitian .....	15
D. Manfaat Penelitian .....	15
E. Penelitian Terdahulu .....	16
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>20</b>
A. Strategi Pemasaran.....	20
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	20
2. Bauran Pemasaran.....	20
B. Media Sosial.....	23
1. Pengertian Media Sosial .....	23
2. Manfaat Media Sosial .....	23
3. Media Sosial Instagram.....	24
C. Penjualan.....	25
1. Pengertian Penjualan.....	25

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	26
3. Pemasaran Online .....	27
D. <i>Syari'ah Marketing</i> .....	27
1. Pengertian <i>Syari'ah Marketing</i> .....	27
2. Karakteristik <i>Syari'ah Marketing</i> .....	28
3. Etika (Akhlak) Pemasar .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	33
B. Kehadiran Peneliti.....	33
C. Lokasi Penelitian.....	33
D. Data dan Sumber Data .....	34
E. Teknik Pengumpulan Data.....	34
F. Pengecekan Keabsahan Data .....	35
G. Teknik Analisis Data.....	36
H. Tahap-tahap Penelitian.....	38
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	40
1. Sejarah Zoya .....	41
2. Sejarah Toko Zoya Cabang Kediri.....	41
3. Visi dan Misi Zoya.....	42
4. Struktur Organisasi .....	43
B. Temuan Penelitian .....	76
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>78</b>
A. Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram Di Toko Zoya Cabang Kediri .....	78
B. Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Toko Zoya Cabang Kediri.....	84
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>89</b>
A. Kesimpulan .....	89
B. Saran .....	90
<b>DAFTAR RUJUKAN.....</b>	<b>91</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar toko-toko fashion hijab yang ada di Kediri .....	3
Tabel 1.2 Perbandingan Daftar Toko Zoya Cabang Kediri dengan Kompetitor Hingga 2023 .....	5
Tabel 1.3 Strategi Bauran Pemasaran pada Toko Zoya Cabang Kediri.....	7
Tabel 1.5 Data Penjualan Toko Zoya Cabang Kediri Tahun 2021-2023.....	13

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4 Data Tampilan Profil dan Highligt Sroty Instagram Toko Zoya Cabang Kediri dan juga pesaing .....	9
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Toko Zoya Cabang Kediri.....	43
Gambar 4.2 Postingan produk Toko Zoya Cabang Kediri.....	47
Gambar 4.3 Postingan Instagram Toko Zoya .....	56
Gambar 4.4 Hastag Instagram Zoya Kediri .....	59
Gambar 4.5 Instastory dan sorotan Zoya Kediri .....	60
Gambar 4.6 Video reels Zoya Kediri .....	62
Gambar 4.7 Postingan Testimoni Toko Zoya Kediri .....	65
Gambar 4.8 Direct Message akun Toko Zoya Kediri .....	68
Gambar 4.9 Postingan Instagram Toko Zoya tentang promo dan diskon.....	71

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Surat Izin Penelitian

Lampiran 3. Surat Keterangan Penelitian dari Toko Zoya Cabang Kediri

Lampiran 4. Foto Dokumentasi

Lampiran 5. Daftar Konsultasi Bimbingan Skripsi Dosen Pembimbing 1

Lampiran 6. Daftar Konsultasi Bimbingan Skripsi Dosen Pembimbing 2

Lampiran 7. Daftar Riwayat Hidup