

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DENGAN MEDIA
SOSIAL UNTUK MENINGKATAN PENJUALAN PADA *DEVELOPER*
PERUMAHAN PT CIPTA GRIYA INSANI PASURUAN**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**

Disusun oleh :

MUHAMAD RESTU ANDIKA PRADANA

NPM : 2161201003019



UNIVERSITAS MERDEKA PASURUAN

FAKULTAS EKONOMI

2025

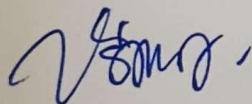
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Muhamad Restu Andika Pradana
Nomor Pokok Mahasiswa : 2161201003019
Universitas : Merdeka Pasuruan
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Digital Dengan
Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan
Pada *Developer* Perumahan PT. Cipta Griya
Insani Pasuruan.

Pasuruan, 19 Juli 2025

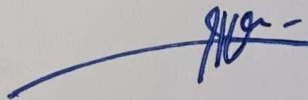
DISETUJUI DAN DITERIMA

Dosen Pembimbing I



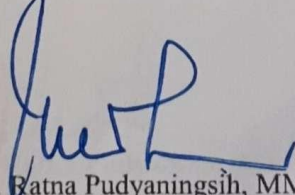
(Yufenti Oktafiah S.E., M.S.A.)

Dosen Pembimbing II



(Dr. Dwita Laksmi R.S.S., M.Li)

Dekan Fakultas Ekonomi



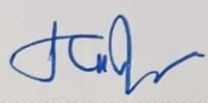
(Dra. A. Ratna Pudyaningsih, MM)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

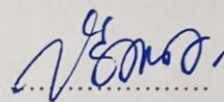
Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, pada tanggal 19 Juli 2025.

Tim Penguji :

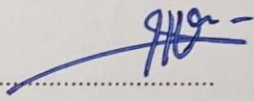
1. Dra. Sri Hastari, MM

1. Ketua 

2. Yufenti Oktafiah S.E., M.SA.

2. Sekretaris 

3. Dr. Dwita Laksmi R.S.S., M.Li

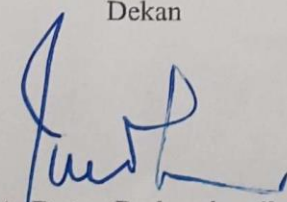
3. Anggota 

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi

Universitas Merdeka Pasuruan

Dekan


(Dra. A. Ratna Pudyaningsih, MM)

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhamad Restu Andika Pradana

NPM : 2161201003019

Alamat : Perum Graha Indah Blok I No. 32, Kel, Krapyakrejo, Kec.
Gadingrejo, Kota Pasuruan.

Dengan ini menyatakan Skripsi saya berjudul :

”ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DENGAN MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATAN PENJUALAN PADA *DEVELOPER* PERUMAHAN PT CIPTA GRIYA INSANI PASURUAN”. Adalah hasil karya tulis saya sendiri bukan hasil dari plagiat dari karya orang lain baik berupa artikel, thesis ataupun disertasi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudian hari ternyata terbukti bahwa hasil skripsi yang saya tulis hasil dari plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi dan saya bertanggung jawab secara mandiri tidak ada sangkut pautnya dengan dosen pembimbing saya dan kelembagaan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan.

Pasuruan, 19 Juli 2025



Yang Membuat

Muhamad Restu Andika Pradana

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Muhamad Restu Andika Pradana

Nomor Pokok Mahasiswa : 2161201003019

Universitas : Merdeka Pasuruan

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Tempat dan Tanggal Lahir : Pasuruan, 14 April 2003

Jenis Kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Kewarganegaraan : Indonesia

Alamat : Perum Graha Indah Blok I No. 32, Kel,
Krapyakrejo, Kec. Gadingrejo, Kota Pasuruan.

Nama Orang Tua (Ayah) : Mansyur Dateng

(Ibu) : Mujiati

Riwayat Pendidikan : SD Karang Kembang 2009-2015

SMPN 3 Pasuruan 2015-2018

SMAN 2 Pasuruan 2018-2021

Universitas Merdeka Pasuruan 2021-2025

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penayang, saya panjatkan puja dan puji syukur atas kehadiran-Nya, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ” ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DENGAN MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATAN PENJUALAN PADA *DEVELOPER* PERUMAHAN PT CIPTA GRIYA INSANI PASURUAN”

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak skripsi ini tidak dapat tersusun. Oleh karena itu penulis sampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Ir. Sulistyawati, M.P. Rektor Universitas Merdeka Pasuruan yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di Universitas Merdeka Pasuruan
2. Dra. A. Ratna Pudyaningsih, MM. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan yang telah memberikan kesempatan menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi
3. Yufenti Oktafiah S.E., M.SA. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingan saran dengan penuh kesabaran dan sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.
4. Dr. Dwita Laksmi R.S.S., M.Li selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan saran dengan penuh kesabaran dan sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.

5. Kepada keluarga "Mansyur Family" penulis, kepada Ayah "Mansyur dan Ibu "Mujiati" tercinta yang paling berjasa dalam hidup penulis yang sudah berjuang dan berkorban untuk mendukung segala hal baik yang penulis sedang lakukan dan yang akan penulis lakukan, sekaligus selalu memberikan do'a terbaik yang tak pernah putus untuk kesuksesan penulis.
6. Adik saya yang paling dibanggakan "Teuku Acbar Dwi Prasetyo", untuk selalu memberikan dukungan moral dan batin yang senantiasa bisa diandalkan dalam segala waktu sekaligus selalu menjadi bisa menjadi kebanggan keluarga.
7. Nenek saya yang paling dicintai "Soliha", untuk selalu memberikan motivasi dalam segi apapun, penulis berharap dalam penulisan skripsi ini menjadi bukti perjuangan untuk mendapatkan gelar dari cucu pertamanya.
8. Kepada teman teman SMA untuk grup "Keluarga Besar" dalam penyusunan skripsi ini selalu memberikan hiburan serta dorongan untuk terus berkarya satu sama lain tanpa harus menjatuhkan satu sama lain.
9. Sahabat kuliah dari awal semester sampai sekarang "Sumbul Prikitiw" dan "Teruslah Bersinar" yang selalu memberikan dukungan emosional dan tidak ada drama dalam meraih cita masing-masing.
10. Sahabat seperjuangan dalam penyusunan skripsi ini yang senantiasa selalu memberikan semangat, memberikan motivasi, memberi bantuan dan menghibur satu sama lain sehingga skripsi ini dapat selesai berdampingan dengan skripsi kalian
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu

Dalam pembuatan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih ada kekurangan baik dari segi susunan kalimat maupun tata bahasanya. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi kemajuan peneliti di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang telah membacanya.

Pasuruan, 19 Juli 2025

Yang Membuat



Muhamad Restu Andika P



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
TANDA PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	iv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah Penelitian.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
A. Strategi Pemasaran.....	9
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	9
2. Konsep Strategi Pemasaran.....	11
3. Peran <i>Sales</i>	13
B. Teori Pemasaran Digital.....	18

C. Media Sosial.....	27
D. Penjualan.....	34
E. Industri <i>Property</i>	42
F. Penelitian Terdahulu	46
G. Alur Penelitian	53
BAB III METODE PENELITIAN.....	54
A. Desain Penelitian.....	54
B. Ruang Lingkup Penelitian.....	55
C. Lokasi Penelitian.....	55
D. Sumber Informan Penelitian	55
E. Jenis Data	56
F. Teknik Pengumpulan Data.....	57
G. Teknik Analisis Data.....	58
H. Triangulasi.....	60
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	61
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	61
1. Sejarah Pendirian PT. Cipta Griya Insani Pasuruan	61
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	65
3. Struktur Organisasi	68
4. Strategi Pemasaran Perusahaan.....	69

B. Hasil Pembahasan Penelitian	72
C. Keterbatasan Penelitian.....	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	82
A. Kesimpulan	82
B. Saran-saran.....	86

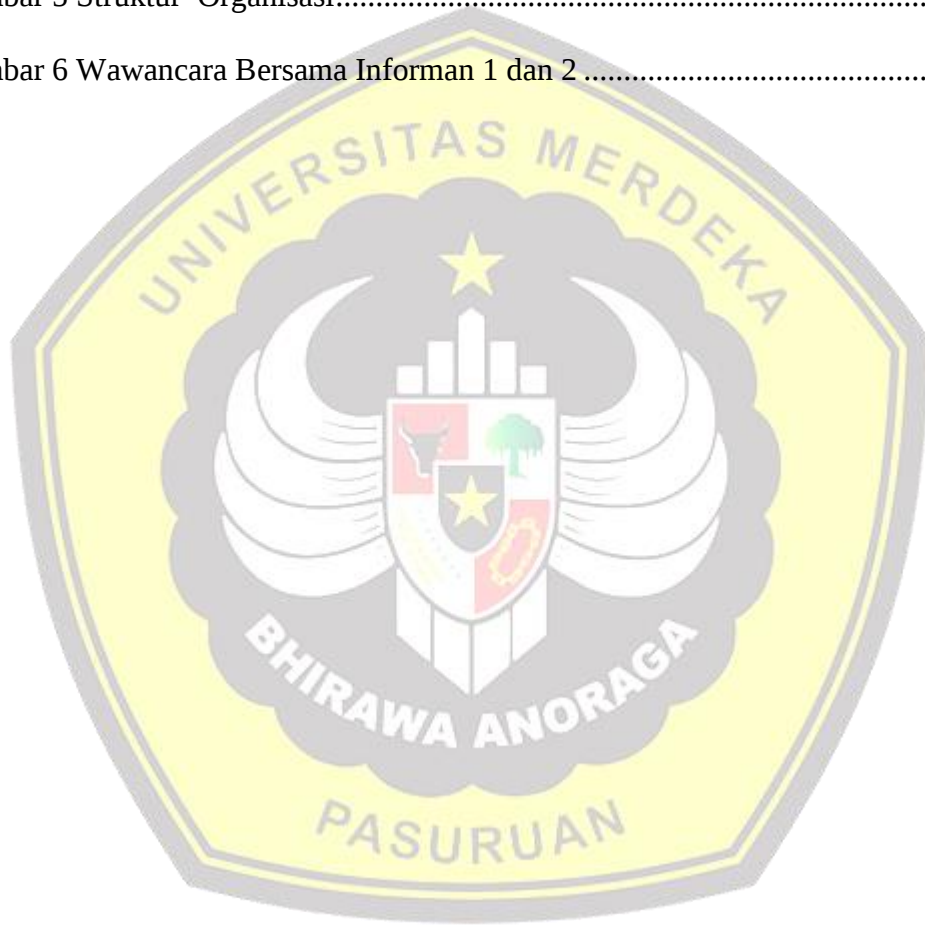
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Target Penjualan.....	5
Gambar 2 Alur Penelitian.....	53
Gambar 3 Lokasi Penelitian	62
Gambar 4 Site Plan.....	67
Gambar 5 Struktur Organisasi.....	68
Gambar 6 Wawancara Bersama Informan 1 dan 2	72



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu	46
------------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Penelitian

Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 3 Hasil Jawaban Pertanyaan Informan



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DENGAN MEDIA
SOSIAL UNTUK MENINGKATAN PENJUALAN PADA *DEVELOPER*
PERUMAHAN PT CIPTA GRIYA INSANI PASURUAN**

Muhamad Restu Andika Pradana , Yufenti Oktafiah , Dwita Laksmi R

Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan

E-mail: restu.andikap14@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran digital melalui pemanfaatan media sosial dalam meningkatkan penjualan properti pada PT. Cipta Griya Insani Pasuruan. Latar belakang penelitian didasari oleh kebutuhan perusahaan untuk memaksimalkan penjualan dengan pendekatan pemasaran yang lebih modern dan efektif, mengingat semakin kompetitifnya industri properti. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan informan utama Head Sales dan Admin Sales perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital melalui media sosial, khususnya penggunaan Instagram, TikTok, dan Facebook, memiliki kontribusi signifikan terhadap peningkatan jumlah calon pembeli (leads), terutama melalui konten promosi yang menarik seperti testimoni pelanggan, progres pembangunan, dan edukasi pembelian rumah. Namun, keterbatasan sumber daya manusia, minimnya sarana produksi konten, serta belum adanya sistem Customer Relationship Management (CRM) menyebabkan banyak leads tidak terkonversi menjadi penjualan. Strategi pemasaran melalui media sosial terbukti lebih efektif dibandingkan metode konvensional karena mampu menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang relatif rendah. Berdasarkan teori Kotler dan Keller (2016), strategi pemasaran digital seharusnya mencakup komunikasi terintegrasi, pengelolaan relasi pelanggan, dan pemanfaatan teknologi. Oleh karena itu, penelitian ini merekomendasikan agar perusahaan membentuk tim digital marketing khusus serta mengembangkan sistem pencatatan leads secara sistematis sehingga efektivitas pemasaran digital dapat dimaksimalkan.

Kata Kunci: Strategi pemasaran digital, media sosial, penjualan properti, leads, CRM

ABSTRACT

This study aims to analyze digital marketing strategies through the use of social media in increasing property sales at PT. Cipta Griya Insani Pasuruan. The background of this research is the company's need to maximize sales with a more modern and effective marketing approach, considering the increasingly competitive property industry. This research employed a qualitative descriptive method with data collection techniques consisting of interviews, observation, and documentation, with the Head of Sales and the Sales Admin as the main informants. The findings reveal that digital marketing strategies through social media, particularly Instagram, TikTok, and Facebook, significantly contribute to increasing potential buyers (leads), especially through engaging promotional content such as customer testimonials, construction progress, and property purchasing education. However, limitations in human resources, production tools, and the absence of a Customer Relationship Management (CRM) system have resulted in many leads not being converted into actual sales. Social media strategies are considered more effective than conventional methods as they allow the company to reach a broader market at relatively lower costs. Referring to Kotler and Keller's (2016) theory, digital marketing strategies should include integrated communication, customer relationship management, and the utilization of technology. Therefore, this study recommends the establishment of a dedicated digital marketing team and the development of a systematic lead recording system to maximize the effectiveness of digital marketing.

Keywords: *Digital marketing strategy, social media, property sales, leads, CRM.*