

**PENGARUH METODE PEMASARAN *ONLINE* MELALUI MEDIA
INSTAGRAM TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
DI MAHAREMA *STORE* MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memeroleh Gelar Sarjana Manajemen
Pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Widya Karya Malang



Disusun oleh :
GREGORIUS STEVEN WIJAYA
NIM : 201911016

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
2023**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Gregorius Steven Wijaya
NIM : 201911016
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Judul : Pengaruh Metode Pemasaran Online Melalui Media Instagram Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Maharema Store Malang

Malang, 03 Agustus 2023



(Gregorius Steven Wijaya)

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.

NIDN: 0724018601

Pembimbing II



Dr. Agustinus Indradi, M.Pd

NIDN: 0704046601

Mengetahui:



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



G. B. Astuti, SE., M.M

NIDN: 0726018502

Ketua Program Studi Manajemen



J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM.

NIDN: 0724018601

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul:

**PENGARUH METODE PEMASARAN *ONLINE* TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN DI MAHAREMA STORE MALANG**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Gregorius Steven Wijaya

NIM : 201911016

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 15 Juni 2022 dan
telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Manajemen Strata Satu (S1).

Disahkan oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Widya Karya Malang



Galuh Budi Astuti, SE., M.M

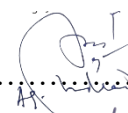
NIDN: 0726018502

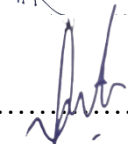
DEWAN PENGUJI

1. Drs. Cornelius Niwadolo, M.M.
NIDK: 8887223419
2. Dr. Agustinus Indradi, M.Pd
NIDK: 0704046601
3. J. Vicka Bayu Wardhani, S.Pd., M.SM
NIDN: 0724018601

Tanda Tangan


.....


.....


.....

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Budi Mujiyanto
Jabatan : Pemilik toko Maharema
Alamat : Jln Sartono SH No.1 Comboran Malang

Melalui surat ini menerangkan bahwa nama mahasiswa yang tertera di bawah ini :

Nama : Gregorius Steven Wijaya
NIM : 201911016
Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis (Manajemen)
Asal Universitas : Widyakarya Malang

Dengan ini menyatakan bahwa nama mahasiswa yang bersangkutan telah meminta izin dan melakukan penelitian di tempat kami. Terima kasih atas kesempatan yang diberikan, semoga kedepannya bisa ada kerja sama yang baik .

Malang, 19 Mei 2023



Budi Mujiyanto

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul : “Pengaruh Metode Pemasaran Online Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Maharema Store Malang” merupakan karya asli dari :

Nama : GREGORIUS STEVEN WIJAYA
NIM : 201911016
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Telah dideteksi tingkat plagiasinya secara online oleh Perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya Malang, menggunakan *Turnitin Plagiarism Checker* dan sudah memenuhi kriteria toleransi yaitu sebesar $\leq 30\%$. (surat keterangan deteksi plagiasi terlampir).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan saya bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, 03 Agustus 2023



(Gregorius Steven Wijaya)

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I

J. Vicka Bayu Wardhani, SPd., M.SM.

NIDN: 0724018601

Pembimbing II

Dr. Agustinus Indradi, M.Pd

NIDN: 0704046601

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi Manajemen

Galuh Budi Astuti, SE., M.M

NIDN: 0726018502

J. Vicka Bayu Wardhani S.Pd., M.SM.

NIDN: 0724018601

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Gregorius Steven Wijaya
NIM : 201911016
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Tempat, Tanggal Lahir : Malang, 22 Juni 2001
Alamat : Jln Kolonel Sugiono 3c no 27 RT 10 / RW 04
Nama Orang Tua (Ayah) : Antonius Thjin Thji San
(Ibu) : Ismiyani Handoyo
Riwayat Pendidikan : SD Santo Yusup I Malang (2007 – 2013)
SMPK Mardiwiyata Malang (2013 – 2016)
SMAK Kolese Santo Yusup Malang (2016 – 2019)
Universitas Katolik Widya Karya Malang (2019–
2023)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa karena atas berkat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Manajemen pada Universitas Katolik Widya Karya Malang.

Dalam penyelesaian skripsi ini telah banyak hambatan dan tantangan yang dihadapi, namun pada akhirnya dapat menyelesaikan berkat dukungan dari berbagai pihak yang mendukung baik secara moral maupun spiritual. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Dr. Klemens Mere, S.E. M.Pd, M.M., M.H., M.A.P., M.AK., BHK. selaku Rektor Universitas Katolik Widya Karya Malang.
2. Galuh Budi Astuti, SE., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
3. Alm.Dra. Anni Yudiastuti, M.P selaku mantan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan mantan dosen pembimbing 1.
4. J.Vicka Bayu W., S.Pd., M.SM selaku Ketua prodi Manajemen dan dosen pembimbing 1, yang telah memberikan bimbingan, saran dalam proses persiapan hingga terlaksananya magang serta proses penyusunan skripsi ini.
5. Dr.Agustinus Indradi, M.Pd selaku dosen pembimbing ke 2 yang telah memberikan bimbingan, saran dalam proses persiapan hingga terlaksananya proses penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Widya Karya Malang.
7. Orang tua penulis yang telah memberikan dukungan materi dan moril.
8. Bapak Budi Mujianto selaku pemilik yang telah mengizinkan penelitian untuk melakukan penelitian.
9. Teman-teman angkatan 2019 Program Studi Manajemen.

Penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan penulisan semoga penelitian skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca.

Malang, 16 Agustus 2023

(Gregorius Steven Wijaya)

DAFTAR ISI

	Hlm
HALAMAN JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	iv
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	v
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat	6
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Kajian Penelitian terdahulu	13
B. Tinjauan Pustaka	15
C. Kerangka Berpikir	30

BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Jenis Penelitian	32
B. Ruang Lingkup Penelitian	32
C. Lokasi Penelitian	32
D. Populasi dan Sampel.....	32
E. Jenis dan Sumber Data	33
F. Definisi operasional Variabel	35
G. Metode Pengumpulan Data.....	37
H. Teknik Analisa Data	37
BAB IV ANALISIS DAN INTEPRETASI DATA	42
A. Gambaran Umum	42
B. Gambaran Umum Responden Penelitian	47
C. Deskripsi Frekuensi Variabel Penelitian	48
D. Analisis Data dan Interpretasi Data	56
E. Pembahasan	71
F. Implikasi Hasil Penelitian	73
BAB V KESIMPULAN	86
A. Kesimpulan	86
F. Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN	92

DAFTAR GAMBAR

	Hlm
Tabel 2.1 Kerangka Pikir	27
Tabel 4.1 Definisi Operasional	39



DAFTAR TABEL

	Hlm
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	9
Tabel 3.1 Definisi Operasional	35
Tabel 4.1 Jam Operasional Toko	44
Tabel 4.2 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	45
Tabel 4.3 Jumlah Responden Berdasarkan Usia	46
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Pemasaran Online	47
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Pembelian	49
Tabel 4.6 Uji Validitas	52
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas	53
Tabel 4.7 Uji Normalitas.....	53
Tabel 4.7 Uji Multikolinearitas.....	53
Tabel 4.8 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	54
Tabel 4.9 Hasil Uji (F)	55
Tabel 4.10 Hasil Koefisien Determinasi	56

**PENGARUH METODE PEMASARAN *ONLINE* MELALUI MEDIA
INSTAGRAM TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI
MAHAREMA STORE MALANG**

ABSTRAKSI

Pada masa sekarang internet tentu sudah sudah menjamur di masyarakat. Internet ialah informasi teknologi yang dimanfaatkan manusia untuk memudahkan manusia dalam pekerjaannya, selain itu internet juga dapat digunakan sebagai peranti pemasaran produk (*online*). Pemasaran *online* tercipta dari adanya revolusi industri teknologi yang memprakarsai peluang perkembangan sebuah industri yang bergerak di bidang teknologi. Kini dengan adanya revolusi tersebut membuat kegiatan bisnis di era sekarang kian berkembang kegiatan pemasaran dapat dilakukan dengan dengan jaringan internet dan menggunakan media sosial menciptakan peluang bagi pelaku usaha untuk melakukan aktivitas jual beli secara daring.

Tujuan dari riset ini ialah untuk mengetahui pengaruh teknik pemasaran *online* melalui media Instagram terhadap keputusan pembelian konsumen di toko Maharema Malang. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah *Explanatory research*. Besar sampel dikumpulkan melalui survei *online*, dengan 99 responden. Teknik analisis data memakai uji regresi linear sederhana.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah melalui proses perhitungan dan dianalisis sedemikian rupa maka diperoleh hasil bahwa variabel pemasaran *online* (X) melalui media Instagram berpengaruh signifikan sebesar 48,8% terhadap keputusan pembelian konsumen (Y) di Maharema *store* Malang.

Kata Kunci : Keputusan Pembelian; Pemasaran online,