

**EFEKTIVITAS PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI
MARKETING DALAM MEMBANGUN HUBUNGAN
DENGAN CALON KLIEN
(RUMAH HIPNOTIS SOLO)**



**STIE
Surakarta**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Oleh :

NARYAMA ANANDHA PUTRA

21110120

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA**

2026

**EFEKTIVITAS PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI
MARKETING DALAM MEMBANGUN HUBUNGAN
DENGAN CALON KLIEN
(RUMAH HIPNOTIS SOLO)**



**STIE
Surakarta**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Oleh :

NARYAMA ANANDHA PUTRA

21110120

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2026**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir

**EFEKTIVITAS PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI
MARKETING DALAM MEMBANGUN HUBUNGAN
DENGAN CALON KLIEN
(RUMAH HIPNOTIS SOLO)**

Oleh:

NARYAMA ANANDHA PUTRA

NIM. 21110120

Disetujui dan dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Tugas Akhir Program Studi S1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 3 April 2026

Dosen Pembimbing



Tri Ratna Pamikatsih, S . E., M .B .A.

NUPTK. 5442770671230410

PENGESAHAN PENGUJI

Tugas Akhir

EFEKTIFITAS PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI MARKETING DALAM MEMBANGUN HUBUNGAN DENGAN CALON KLIEN (RUMAH HIPNOTIS SOLO)

Oleh:

NARYAMA ANANDHA PUTRA

21110120

Telah diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Tugas Akhir

Program Studi S1 Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 15 April 2026

Dewan Penguji

Ari Susanti, S.Pt., M.M.

Ketua

: 

Tri Ratna Pamikatsih, S.E., M.B.A

Anggota

: 

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta

Aditya Lihyan, S.M.B., M.M.

NUPK. 5438767668131040
Surakarta

Kepala Program Studi S1 Manajemen

Muhammad Syihabuddin, S.Hum., M.M

NUPTK. 025677267313031

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Naryama Anandha Putra

NIM : 21110120

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul **EFEKTIVITAS PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI MARKETING DALAM MEMBANGUN HUBUNGAN DENGAN CALON KLIEN RUMAH HIPNOTIS SOLO** adalah betul-betul karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam Tugas Akhir ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar yang saya peroleh dari Tugas Akhir ini.

Sukoharjo, 15 April 2026

Yang Membuat Pernyataan,



Naryama Anandha Putra

MOTTO

”Skripsi bukan tentang siapa yang pintar, tapi siapa yang kuat mental ”

”Skripsi itu seperti masalah kehidupan yang perlu di selesaikan dan di lupakan”

Rama Yang Telat Sidang

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“EVEKTIVITAS PENGUNAAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI MARKETING DALAM MEMBANGUN HUBUNGAN DENGAN CALON KLIEN RUMAH HIPNOTIS SOLO”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang 1 (S1) Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapat dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

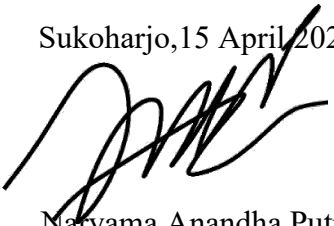
1. Bapak Aditya Liliyan S.M.B., M. M. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
2. Bapak Muhammad Syihabuddin S.Hum., M. M. selaku Ketua Prodi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta
3. Ibu Tri Ratna Pamikatsih, S.E.,M.B.A selaku Dosen Pembimbing Akademik, Dosen Pembimbing Magang, sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak perhatian dan bimbingan selama masa bimbingan akademik hingga penulis mampu menyelesaikan skripsi
4. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Manajemen Bisnis yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat bagi penulis serta Bapak dan Ibu Karyawan yang telah memberikan sarana dan prasarana selama penulis menempuh pendidikan

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena adanya keterbatasan ilmu dan pengalaman yang dimiliki penulis, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Penulis hanya bisa mendo'akan semoga kebaikan

yang telah diberikan kepada penulis dibalas oleh Allah Subhanahu wa Ta'ala dengan kebaikan yang lebih. Aamiinn.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarakatuh

Sukoharjo, 15 April 2026

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping loops and strokes, positioned above the printed name.

Naryama Anandha Putra

DAFTAR ISI

MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK	xiv
<i>ABSTRAC</i>	xv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A.Latar Belakang.....	1
B.Rumusan Masalah.....	9
C.Tujuan Penelitian	10
D.Manfaat penelitian	10
BAB II	13
LANDASAN TEORI	13
A.Kajian Pustaka	13
B.Penelitian Terdahulu	22
C.Kerangka Berfikir	26
BAB III	27
METODE PENELITIAN	27
A.Jenis dan Desain Penelitian	27
B.Lokasi Penelitian.....	28
C.Jenis dan Sumber Data.....	29
D.Teknik Penentuan Narasumber	31
E.Teknik Pengumpulan Data.....	32
F. Uji Kredibilitas	34
G.Reduksi Data.....	36
BAB IV	39
PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	39
A.Sejarah Berdirinya Rumah Hipnotis Solo (RHS)	39
B.Aktifitas Di Rumah Hipnotis Solo.....	45
C.Deskripsi Identitas Informan.....	48
D.Uji Kredibilitas Data.....	53
E.Pembahasan	60

BAB V	71
KESIMPULAN DAN SARAN	71
A.Kesimpulan.....	71
B. Saran	72

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 4. 1 Jam Operasional Rumah Hipnotis Solo	46
Tabel 4. 2 Daftar Harga, Jenis Layanan, dan Produk Rumah Hipnotis Solo.....	46
Tabel 4. 3 Jadwal Wawancara dengan Informan	49
Tabel 4. 4 Hasil Wawancara Berdasarkan Aspek	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir	26
Gambar 3. 1 Reduksi Data.....	36
Gambar 4. 1 Informan Kunci 1 – Andie Fians	50
Gambar 4. 2 Informan Kunci 2 – Bagas	51
Gambar 4. 3 klien Rumah Hipnotis Solo.....	52
Gambar 4. 4 Jumlah Penonton Video di Akun Instagram RHS.....	56
Gambar 4. 5 Jumlah Penonton Video di Akun TikTok Andies Fians (RHS).....	56
Gambar 4. 6 Video Testimoni Proses Hipnoterapi anak di serertai dengan Caption Menyentuh Hati pada Akun TikTok Andies Fians	57
Gambar 4. 7 Video Before After proses hipnoterapi yang diunggah di akun Instagram RHS.	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Transkrip Wawancara owner Rumah Hipnotis Solo	78
Lampiran 1. 2 Transkrip Wawancara Staff Rumah Hipnotis Solo.....	80
Lampiran 1. 3 Transkrip Wawancara Bersama klien Rumah Hipnotis Solo	82
Lampiran 1. 4 Dokumentasi Bersama owner Rumah Hipnotis Solo.....	83
Lampiran 1. 5 Dokumentasi Bersama Staf Rumah Hipnotis Solo	84
Lampiran 1. 6 Dokumentasi Bersama Salah satu Klien Rumah Hipnotis Solo	84

ABSTRAK

Media sosial memiliki peran yang sangat penting sebagai strategi marketing dalam meningkatkan jumlah calon klien. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi marketing yang di terapkan. Metode yang di gunakan saat ini yaitu dalam bentuk konten testimoni, edukasi, serta pendekatan emosional dan visual mampu memperluas jangkauan audiens. Hasil penelitian menunjukan bahwa strategi marketing yang di lakukan oleh Rumah hipnotis Solo yang sebelumnya hanya mengupload video testimoni saja perlu di tingkatkan melalui fitur media sosial yang tersedia seperti kolom komentar, fitur live, story dan DM kepercayaan calon klien terhadap layanan hipnoterapi akan meningkat serta secara rutin melakukan analisis terhadap performa konten media sosial yang di publikasikan dari segi jangkauan (reach) maupun pengikut. Untuk menjangkau audiens yang lebih luas Rumah Hipnotis Solo dapat mempertimbangkan untuk memperluas penggunaan media sosial ke platform lain yang memiliki potensi pasar yang lebih tinggi. Agar strategi pemasaran digital yang di jalankan semakin maksimal maka di sarankan untuk memberikan pelatihan terkait digital marketing dan manajemen konten kepada team atau staff yang bertanggung jawab dalam pengelolaan media sosial. Peneliti ini menyimpulkan bahwa strategi marketing Rumah Hipnotis Solo sudah bagus untuk pendekatan kepada calon klien yang ingin terapi namun masih perlu pengembangan dalam segi hal penggunaan media sosialnya serta SDM nya agar terus berkembang dan melejit

Kata kunci : Efektivitas media sosial, Strategi marketing

ABSTRAC

Social media plays a crucial role as a marketing strategy in increasing the number of potential clients. This study aims to analyze the marketing strategies currently being implemented. The methods currently used include testimonial content, education, and emotional and visual approaches, which can expand audience reach. The results indicate that Rumah Hipnotis Solo marketing strategy, which previously only involved uploading video testimonials, needs to be enhanced through available social media features such as comment columns, live features, stories, and DM. This will increase potential clients' trust in hypnotherapy services. Routine analysis of the performance of published social media content in terms of reach and followers is also needed. To reach a wider audience, Rumah Hipnotis Solo can consider expanding its social media usage to other platforms with higher market potential. To maximize the digital marketing strategy, it is recommended to provide training related to digital marketing and content management to the team or staff responsible for social media management. This study concluded that Rumah Hipnotis Solo marketing strategy is effective for approaching potential clients seeking therapy, but still requires development in terms of social media usage and human resources to continue to grow and thrive.

Keywords: Effectiveness of social media, Marketing Strategy