

**STRATEGI SOSIAL MEDIA PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PRODUK KECANTIKAN PADA  
TOKO BELLANESHOP**



**LAPORAN AKHIR**

**Disusun untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**RISA RIANTY  
NPM 0619 3060 1583**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2022**

**STRATEGI SOSIAL MEDIA PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN PRODUK KECANTIKAN PADA  
TOKO BELLANESHOP**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**RISA RIANTY  
NPM 0619 3060 1583**

Menyetujui,

**Palembang, Agustus 2022**

**Pembimbing I,**

**Dr. Dewi Fadila, SE., M.M  
NIP 197504212001122001**

**Pembimbing II,**

**Fetty Maretha, SE., M.M  
NIP 198203242008012009**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan  
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB  
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program Studi  
D-III Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, SE., M.M  
NIP 198203242008012009**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**  
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918  
Website : [www.polisriwijaya.ac.id](http://www.polisriwijaya.ac.id) E-mail : [info@polsri.ac.id](mailto:info@polsri.ac.id)

**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Risa Rianty  
NIM : 061930601583  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Diploma III Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Laporan Akhir : Strategi Sosial Media Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Kecantikan Pada Toko Bellaneshop

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juni 2022  
nyataan,



Risa Rianty  
NPM 061930601583

## LEMBAR PENGESAHAN

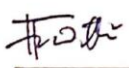


Nama Mahasiswa : Risa Rianty  
NPM : 061930601583  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Judul Laporan Akhir : Strategi Sosial Media Promosi Untuk  
Meningkatkan Volume Penjualan Produk  
Kecantikan Pada Toko Bellaneshop

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari : Jum'at

Tanggal : 12 Agustus 2022

### TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M.</u> Ketua Penguji	 _____	<u>20 Agustus 2022</u>
2.	<u>Munfaridi, S.E., M.Si</u> Anggota Penguji	 _____	_____
3.	<u>Rini, S.E., M.A.E</u> Anggota Penguji	 _____	_____

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

**“Terkadang, kesulitan harus kamu rasakan terlebih dulu sebelum kebahagiaan yang sempurna datang kepadamu”**

**(Ibu Kartini)**

**“Beristirahat itu boleh, tapi jangan sampai kamu berhenti”**

**(Risa Rianty)**

### **Persembahan:**

- 1. Kedua Orang Tua yang selalu mendoakan dan memberi nasihat serta semangat**
- 2. Saudara-saudaraku tersayang**
- 3. Seluruh Dosen yang telah memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan terutama dosen pembimbing Laporan Akhir**
- 4. Para sahabatku**
- 5. Teman-teman seperjuangan kelas 6 NM 2019**
- 6. Almamater kesayanganku**

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberi rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan selesai tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis dan pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M., selaku pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Bella Ikne Klodia, selaku Pemilik Toko Bellaneshop.
7. Kepada semua Dosen Pengajar di Jurusan Administrasi Bisnis yang banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Orang tua dan Saudaraku tercinta yang senantiasa mendoakan dan memberikan bantuan baik moril maupun materil serta selalu mencurahkan kasih dan sayangnya untuk saya.

9. Para sahabatku yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
10. Teman seperjuanganku di kelas 6 NM terima kasih atas kebersamaan selama 3 tahun ini.
11. Semua pihak yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang ikut berperan dalam penyelesaian laporan akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga laporan akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Palembang, Juli 2022

Penulis

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji dan Syukur kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan akhir yang berjudul **“Strategi Sosial Media Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Kecantikan Pada Toko Bellaneshop”** ini dengan tepat waktu. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan guna menyelesaikan pendidikan Program Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya positif dan membangun demi kesempurnaan laporan ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya, sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai, Aamiin.

Palembang, Juli 2022

Penulis



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi sosial media promosi yang dilakukan toko Bellaneshop dalam meningkatkan volume penjualan produk kecantikan. Penelitian menggunakan data yang diperoleh dengan metode wawancara kepada pemilik toko Bellaneshop dalam penerapan sosial media promosi yang dilakukan dan data sekunder yang penulis peroleh seperti, sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, dan pembagian tugas. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Dari hasil penelitian Toko Bellaneshop hanya menggunakan sosial media instagram untuk melakukan promosi produk-produknya. Berdasarkan pengamatan yang telah penulis lakukan pada sosial media instagram toko Bellaneshop, kurang aktif dan tertata dalam melakukan promosi setiap harinya sehingga konsumen dapat mengalami kesulitan dalam mengetahui promosi atau produk yang dijual toko Bellaneshop. Penulis menyimpulkan kurang optimalnya strategi sosial media promosi yang digunakan toko Bellaneshop ini yang menyebabkan penjualan mengalami penurunan. Oleh karena itu untuk meningkatkan penjualan sebaiknya toko Bellaneshop lebih memaksimalkan penggunaan sosial media instagram dengan mengunggah produk atau promosi yang dilakukan lebih sering dan lebih tertata.

***Kata Kunci: Promosi, Sosial Media, Bellaneshop.***

## **ABSTRACT**

This study aims to find out how the social media promotion strategy carried out by the Bellaneshop store in increasing the sales volume of beauty products. The study used data obtained by interviewing Bellaneshop store owners in the application of social media promotions carried out and secondary data obtained by the authors such as, company history, company vision and mission, organizational structure, and division of tasks. The data analysis technique used is descriptive qualitative analysis. From the research results, Bellaneshop store only uses social media Instagram to promote its products. Based on the observations that the author has made on the Bellaneshop store's Instagram social media, it is less active and organized in doing promotions every day so that consumers can have difficulty knowing the promotions or products sold by the Bellaneshop store. The author concludes that the social media promotion strategy used by this Bellaneshop store is not optimal, which causes sales to decline. Therefore, to increase sales, the Bellaneshop store should maximize the use of social media Instagram by uploading products or promotions that are carried out more often and in a more organized manner.

***Keywords: Promotion, Social Media, Bellaneshop.***

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI</b> .....	iv
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>ABSTRAK</b> .....	ix
<b>ABSTRACT</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	3
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	3
1.5 Metodologi Penelitian .....	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data .....	5
1.5.4 Analisis Data .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian Pemasaran .....	7
2.2 Pengertian Strategi Pemasaran .....	7
2.3 Pengertian Manajemen Pemasaran .....	8
2.4 Pengertian Volume Penjualan .....	8
2.5 Promosi .....	9
2.5.1 Pengertian Promosi .....	9
2.5.2 Fungsi Promosi .....	9
2.5.3 Tujuan Promosi .....	11

2.5.4 Bauran Promosi.....	13
2.6 Media Sosial.....	13
2.6.1 Pengertian Media Sosial.....	13
2.6.2 Fungsi Media Sosial.....	14
2.6.3 Jenis-Jenis Media Sosial.....	15
2.7 Instagram.....	16
 <b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1 Sejarah Singkat Toko Bellaneshop.....	19
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	19
3.2.1 Visi Toko Bellaneshop .....	19
3.2.2 Misi Toko Bellaneshop .....	20
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	20
3.3.1 Struktur Organisasi.....	20
3.3.2 Pembagian Tugas .....	21
3.4 Jenis Barang Yang Ditawarkan .....	22
3.5 Data Penjualan Toko Bellaneshop.....	25
 <b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
4.1 Kegiatan Promosi Toko Bellaneshop .....	27
4.1.1 Periklanan.....	27
4.1.2 Penjualan Personal.....	29
4.1.3 Promosi Penjualan .....	30
4.1.4 Pemasaran dari Mulut ke Mulut .....	31
4.2 Strategi Sosial Media Promosi Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Toko Bellaneshop.....	31
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan.....	41
5.2 Saran.....	42
 <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	 43

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1 Jenis dan Harga Produk di Toko Bellaneshop .....	22
Tabel 3.2 Data Penjualan Toko Bellaneshop Tahun 2019-2021 .....	25

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Toko Bellaneshop .....	21
Gambar 3.2 Produk Nonna Make Up Set yang dijual di Toko Bellaneshop .....	23
Gambar 3.3 Produk Slimsure yang dijual di Toko Bellaneshop .....	23
Gambar 3.4 Produk Kunci Spiral yang dijual di Toko Bellaneshop .....	24
Gambar 3.5 Produk Catokan Amara Genteng yang dijual di Toko Bellaneshop.....	24
Gambar 4.1 Sosial Media Instagram.....	26
Gambar 4.2 Iklan Pada Sosial Media Instagram .....	28
Gambar 4.3 Spanduk Toko Bellaneshop.....	29
Gambar 4.4 Personal Selling .....	30
Gambar 4.5 Giveaway Pada Sosial Media Instagram.....	31
Gambar 4.6 Reels Pada Sosial Media Instagram.....	33
Gambar 4.7 Testimoni Pada Sosial Media Instagram.....	34
Gambar 4.8 Diskon Pada Sosial Media Instagram .....	35
Gambar 4.9 Jam Buka Toko Bellaneshop.....	36
Gambar 4.10 Kontak Admin Toko Bellaneshop .....	36
Gambar 4.11 Galeri Produk Toko Bellaneshop .....	37
Gambar 4.12 Alamat Toko Bellaneshop.....	37
Gambar 4.13 Portofolio Toko Bellaneshop.....	38
Gambar 4.14 Live Instagram Toko Bellaneshop.....	38

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data Toko Bellaneshop
- Lampiran 3 Surat Balasan Pengambilan Data dari Toko Bellaneshop
- Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing 1
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Pembimbing 2
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 1
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 2
- Lampiran 8 Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 9 Kunjungan Mahasiswa Ke Perusahaan
- Lampiran 10 Hasil Wawancara
- Lampiran 11 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 12 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir