

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI MEDIA PEMASARAN
ONLINE UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA JIHAAN STORE KECAMATAN
PENUKAL KABUPATEN PALI**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**NETA ADHA
NPM 061830600455**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2021**

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI MEDIA PEMASARAN
ONLINE UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA JIHAAN STORE KECAMATAN
PENUKAL KABUPATEN PALI**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**NETA ADHA
NPM 061830600455**

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Dr. Markoni, S.E., MBA
NIP 196103251989031001**

Palembang, Juli 2021

Pembimbing II,

**M. Yusuf, SE., M.Si., Ph.D
NIP 197801182005011002**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi

**Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 197602222002122001**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918



Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id

SURAT PERNYATAAN LAPORAN AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Neta Adha
NPM : 061830600455
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Jihaan Store Kecamatan Penukal Kabupaten PALI

Dengan ini menyatakan bahwa:

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

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

Palembang, Juli 2021



embuat pernyataan,

METER
TEMPEL

A41AJX386856242

Neta Adha
NPM 061830600455



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polisri.ac.id



SURAT PERNYATAAN LAPORAN AKHIR

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Neta Adha
NPM : 061830600455
Jurusan/ Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Jihaan Store Kecamatan Penukal Kabupaten PALI

Telah dipertahankan dihadapan dewan penguji laporan akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Senin

Tanggal: 26 Juli 2021

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Pridson Mandiangan, S.E., MM		
2.	Hanifati Burhan, S.E., MM		
3.	Dr. Markoni, S.E., M.BA		
4.	Keti Purnamasari, S.E., M.Si		30/7/2021

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Cara mengalahkan ketidakmungkinan adalah dengan mempercayai
lalu membuktikannya”.

(Neta Adha)

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua Tercinta**
- **Kakak Adik serta Keluargaku**
- **Dosen Pembimbingku**
- **Teman Seperjuangan 6 NC**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan program Studi Administrasi Bisnis Jurusan DIII Administrasi Bisnis. Adapun Laporan Akhir Ini yang berjudul **“Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Jihaan Store Kecamatan Penukul Kabupaten PALI”**.

Dalam laporan ini penulis membahas tentang pemanfaatan media sosial yang diterapkan oleh Toko Jihaan Store untuk meningkatkan Volume penjualan Busana Muslim. Dalam penulisannya tidak terlepas dari hambatan dan kesulitan namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat dan kerja sama dari berbagai pihak khususnya para pembimbing, segala hambatan tersebut dapat diatasi dengan baik.

Saya menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis dengan rendah hati menerima setiap masukan berupa saran dan kritik yang bersifat membangun dan dapat melengkapi Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mohon maaf atas kekeliruan dan kesalahan yang telah penulis lakukan dalam penulisan laporan ini dan semoga Laporan Akhir ini dapat berguna bagi semua pihak, khususnya bagi jurusan Administrasi Bisnis dan pembaca pada umumnya.

Palembang, Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa M.T selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., 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 selaku Koordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Dr. Markoni, S.E., MBA Selaku dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, petunjuk, dan bimbingannya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Bapak M. Yusuf, SE.,M.Si.,Ph.D Selaku dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran, petunjuk, dan bimbingannya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Segenap Dosen dan Civitas Akademika Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
8. Ibu Meilisyah Anggraini, S.Kom selaku pemilik Toko Jihaan Store yang telah membantu dan memberikan dukungan untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Kedua orang tua saya beserta adik-adik yang saya cintai yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan pada penulis dalam menuntut ilmu.
10. Sahabat-sahabat Penulis yaitu Adit, Rido, Shinta, Ades, Dina, Sara dan Repi yang telah berjuang bersama dan memberikan semangat dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapatkan pelindungannya Aamiin.

Palembang, Juli 2021

Penulis,

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemanfaatan media sosial dalam meningkatkan volume penjualan Busana Muslim pada Toko Jihaan Store Kecamatan Penukul Kabupaten Penukul Abab Lematang Ilir (PALI). Metodologi penelitian menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara kepada pemilik Toko Jihaan Store dan data sekunder yang penulis diperoleh mulai dari sejarah singkat perusahaan, Visi dan Misi, dan data-data pendukung lainnya. Metode analisis yang digunakan penulis data yang diperoleh dari perusahaan yaitu metode analisis kualitatif deskriptif. Dari hasil penelitian Toko Jihaan Store telah menggunakan 3 Macam Media Sosial yang digunakan untuk melakukan Promosi yaitu: Facebook, Instagram, dan Whatsapp. Untuk penggunaan Facebook di jihaan store itu sangat aktif dan sangat berperan dalam mempromosikan penjualan di Toko Jihaan Store karena dapat mencakup semua orang di dalam sosial media yang menggunakan facebook. Kemudian untuk Penggunaan Instagram pada jihaan store itu kurang aktif atau update sehingga konsumen tidak banyak mengetahui atas promosi yang dilakukan oleh Jihaan Store. Pada toko tersebut hanya mengupload gambar atau foto saja. Sedangkan, untuk penggunaan Whatsapp pada Jihaan Store yaitu melakukan kegiatan promosi dengan membuat status untuk menawarkan produk-produk baru dan memberikan informasi-informasi yang dijual oleh Jihaan Store. promosi dilakukan setiap hari supaya konsumen tidak ketinggalan tentang produk-produk yang dijual jihaan store.

Kata Kunci: Media sosial, Pemasaran Online, Volume Penjualan

ABSTRACT

This study aims to determine the use of social media in increasing the sales volume of Muslim Clothing at the Jihaan Store Store, Penukal District, Penukal Abab Lematang Ilir (PALI) Regency. The research methodology uses primary data obtained from interviews with the owner of the Jihaan Store Shop and secondary data obtained by the authors starting from a brief history of the company, Vision and Mission, and other supporting data. The analytical method used by the author of the data obtained from the company is descriptive qualitative analysis method. From the research results, Jihaan Store has used 3 kinds of social media used to do promotions, namely: Facebook, Instagram, and Whatsapp. For the use of Facebook in the Jihaan Store, it is very active and plays a very important role in promoting sales at the Jihan Store because it can cover everyone on social media who uses Facebook. Then for the use of Instagram at the jihaan store it is less active or updated so that consumers do not know much about the promotions carried out by the Jihan Store. The store only uploads pictures or photos. Meanwhile, the use of Whatsapp on the Jihan Store is to carry out promotional activities by creating statuses to offer new products and provide information sold by the Jihaan Store. promotions are carried out every day so that consumers do not miss the products sold by Jihan Store.

Keywords: Social Media, Online Marketing, Sales Volume

DAFTAR ISI

	Halaman:
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	6
1.4 Tujuan Penelitian dan Manfaat	7
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	7
1.4.2 Manfaat Penelitan	7
1.5 Metodologi Penelitian	7
1.5.1 Ruang LingkupPenelitian.....	7
1.5.2 Jenis dan sumber data.....	8
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	8
1.5.4 Analisis Data	9
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran.....	10
2.1.1 Pengertian Pemasaran Online	10
2.1.2 Manfaat adanya Pemasaran Online	11
2.1.3 Kelebihan Pemasaran Online	12

2.2 Pengertian Media Sosial	13
2.2.1 Pengertian Pemasaran Media Sosial	13
2.2.2 Pemanfaatan Media Sosial	15
2.2.3 Macam-Macam Media Sosial	17
2.3 Elemen Marketing Mix	19
2.4 Konsep Promosi	20
2.4.1 Pengertian Promosi	20
2.4.2 Tujuan Promosi	20
2.5 Volume Penjualan	22

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	23
1.2 Visi, Misi dan Motto Perusahaan	24
1.2.1 Visi Perusahaan	24
1.2.2 Misi Perusahaan	25
1.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	25
1.3.1 Struktur Organisasi	25
1.3.2 Pembagian Kerja	27
1.4 Jenis Barang yang ditawarkan	29
1.5 Penerapan Bauran Promosi Jihaan Store Berbasis Media Sosial	34
1.6 Target dan Realisasi Penjualan Jihaan Store	34

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Jihaan Store	37
---	----

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	44
5.2 Saran	45

DAFTAR PUSTAKA	46
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Jihaan Store Online Pada Tahun 2017-2020	4
Tabel 1.2 Data Penjualan Jihaan Store Tahun 2021 Secara Offline	5
Tabel 3.1 Jenis dan Harga Produk di Jihaan Store	29
Tabel 3.2 Targer dan Realisasi Penjualan Jihaan Store Tahun 2017-2020...	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Sruktur Organisasi Jihaan Store	27
Gambar 3.2	Produk Baju Gamis yang dijual di Jihaan Store.....	30
Gambar 3.3	Produk Baju Koko yang dijual di Jihaan Store	30
Gambar 3.4	Produk Hijab yang dijual di Jihaan Store.....	31
Gambar 3.5	Produk Hijab Anak-Anak yang dijual di Jihaan Store	31
Gambar 3.6	Produk Tas Kondangan yang dijual di Jihaan Store	32
Gambar 3.7	Produk Baju Tunik yang dijual di Jihaan Store.....	32
Gambar 3.8	Produk Kosmetik yang dijual di Jihaan Store	33
Gambar 3.9	Produk Perlengkapan Dapur yang dijual di Jihaan Store.....	33
Gambar 4.1	Promosi Penggunaan Facebook oleh Jihaan Store.....	40
Gambar 4.2	Promosi Penggunaan Instragram oleh Jihaan Store	41
Gambar 4.3	Promosi Penggunaan Whatsapp oleh Jihaan Store	42

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Pengambilan Data
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Surat Balasan Perusahaan
4. Surat Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
5. Lembar Kesepakatan Pembimbing I
6. Lembar Kesepakatan Pembimbing II
7. Lembar Bimbingan I
8. Lembar Bimbingan II
9. Lembar Kunjungan
10. Lembar Wawancara