

**STRATEGI PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM
UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
PADA PEMPEK ALIF PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

PUTRA ASTAMAN

NPM 062030601580

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2023

**STRATEGI PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PEMPEK ALIF
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**PUTRA ASTAMAN
NPM 062030601580**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2023

Pembimbing I,



**Dra. Esya Alhadi, M.M
NIP 196309191990032002**

Pembimbing II,



**Dra. Yusleli Herawati, M.M
NIP 1986022262015042003**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**



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

**Koordinator Program Studi
D. III Administrasi Bisnis,**



**Fetty Maretha, S.E., M.M.
NIP 198203242008012009**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polsriwijaya.ac.id E-mail : info@polsriwijaya.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Putra Astaman

NPM : 062030601580

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Administrasi Penjualan

Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pempek Alif Palembang.

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 konsekuensinya.

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

Palembang, Agustus 2023
Yang membuat pernyataan,



Putra Astaman
NPM 062030601580

LEMBAR PENGESAHAN

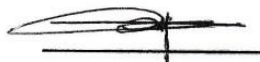
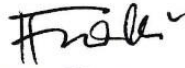
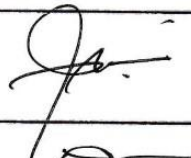

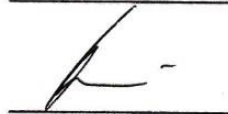
Nama : Putra Astaman
NPM : 062030601580
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram
Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada
Pempek Alif Palembang.

**Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS**

Pada Hari : Selasa

Tanggal : 22 Agustus 2023

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dra. Esha Alhadi, M.M Ketua		<u>23/08/23</u>
2.	Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M Anggota		<u>23/08/23</u>
3.	Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA Anggota		<u>29/08/23</u>
4.	Jusmawi Bustan, S.E., M.Si Anggota		<u>01/09/23</u>
5.	Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si Anggota		<u>23/08/23</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Orang lain tidak akan bisa paham *struggle* dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian *success storiesnya*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan, kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini”

-Putra Astaman-

Kupersembahkan kepada:

- ***Kedua Orang Tuaku Tercinta***
- ***Kakak, Adik serta Keluargaku***
- ***Dosen Pembimbingku***
- ***Teman-teman seperjuangan 6NM 2020***
- ***Almamaterku Polsri***

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini tepat pada waktunya. Penulis menyadari bahwa penulisan laporan akhir ini tidak akan berjalan dengan baik dan lancar tanpa bantuan, bimbingan, pengarahan, dan motivasi dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA., 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.
5. Ibu Dra. Esya Alhadi, M.M., selaku Dosen pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Dra. Yusleli Herawati, M.M., selaku Pembimbing II yang telah memotivasi, mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyusunan laporan ini.
7. Pempek Alif Palembang yang menjadi objek penelitian penulis, khususnya kepada pemilik Pempek Alif Ibu Zulfitri yang telah memberikan informasi, masukan dan saran terkait dengan penyusunan laporan ini.
8. Kepada semua Dosen Pengajar di Jurusan Administrasi Bisnis yang banyak memberikan ilmunya kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Teristimewa untuk kedua orang tua tercinta, Bapak Wayan Sukawan S.Pd dan Ibu Sriwati yang telah membesarkan saya hingga saat ini. Terima kasih selalu mendoakan yang terbaik dan memberi dukungan

moril maupun material sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.

10. Teruntuk pemilik NPM 062030100002 terima kasih sudah memberikan bantuan baik motivasi dan semangat untuk penulisan Laporan Akhir ini.
11. Teman seperjuanganku di kelas 6 NM terima kasih atas kebersamaan selama 3 tahun ini.
12. Terakhir, teruntuk diri saya sendiri. Terima kasih kepada diri saya sendiri Putra Astaman yang sudah kuat melewati segala lika-liku yang terjadi. Saya bangga pada diri saya sendiri, mari bekerjasama untuk lebih berkembang lagi menjadi pribadi yang lebih baik dari hari ke hari.

Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Tuhan Yang Maha Esa. Semoga Penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti umumnya kepada para pembaca.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir dengan judul **“Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pempek Alif Palembang”**.

Tujuan penyusunan Laporan Akhir ini untuk mengetahui penerapan promosi yang digunakan oleh Pempek Alif Palembang serta untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan pendidikan diploma III pada jurusan Administrasi Bisnis program studi Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan baik segi penyajian maupun segi pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Untuk itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini.

Palembang, Agustus 2023
Penulis,

Putra Astaman

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi promosi media sosial yang dilakukan Pempek Alif Palembang dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian menggunakan data yang diperoleh dengan metode wawancara kepada pemilik Pempek Alif Palembang dalam penerapan media sosial 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 Pempek Alif Palembang hanya menggunakan media sosial instagram untuk melakukan promosi produk-produknya. Berdasarkan peninjauan yang telah penulis lakukan pada media sosial instagram Pempek Alif Palembang, kurang aktif dan tidak tertata dalam melakukan promosi setiap harinya sehingga konsumen dapat mengalami kesulitan dalam mengetahui promosi atau produk yang dijual Pempek Alif Palembang. Penulis menyimpulkan kurang optimalnya strategi media sosial promosi yang digunakan Pempek Alif Palembang ini yang menyebabkan penjualan mengalami penurunan. Oleh karena itu untuk meningkatkan volume penjualan sebaiknya Pempek Alif Palembang lebih memaksimalkan promosi melalui media sosial instagram khususnya penggunaan konten promosi yang diunggah di akun instagram Pempek Alif Palembang untuk mengunggah konten promosi produk yang dilakukan lebih sering dan lebih tertata. Juga menerapkan strategi promosi melalui media sosial instagram supaya dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk yang dijual pada Pempek Alif Palembang.

Kata Kunci: Promosi, media sosial, Pempek Alif Palembang.

ABSTRACT

This study aims to find out how the social media promotion strategy carried out by Pempek Alif Palembang in increasing sales volume. The research uses data obtained by interviewing the owner of Pempek Alif Palembang in the application of social media promotions carried out and secondary data that the author obtained 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, Pempek Alif Palembang only uses social media Instagram to promote its products. Based on the review that the author has done on Pempek Alif Palembang social media, it is less active and not organized in carrying out promotions every day so that consumers may experience difficulties in knowing the promotions or products sold by Pempek Alif Palembang. The author concludes that the social media promotion strategy used by Pempek Alif Palembang is not optimal which causes sales to decrease. Therefore, to increase sales volume, Pempek Alif Palembang should maximize promotions through Instagram social media, especially the use of promotional content uploaded on the Pempek Alif Palembang Instagram account to upload product promotional content which is carried out more frequently and in a more orderly manner. Also implementing a promotional strategy through Instagram social media so that it can attract consumers to buy products sold at Pempek Alif Palembang.

Keywords: Promotion, social media, Pempek Alif Palembang.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Permasalahan	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metode Penelitian	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	7
1.5.4 Teknik Analisis Data.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Strategi.....	10

2.2	Pengertian Pemasaran.....	10
2.3	Pengertian Strategi Pemasaran	11
2.4	Pengertian Administrasi Penjualan.....	11
2.5	Pengertian Volume Penjualan	11
2.6	Promosi.....	12
2.6.1	Pengertian Promosi	12
2.6.2	Fungsi Promosi	12
2.6.3	Tujuan Promosi	13
2.6.4	Bauran Promosi.....	15
2.6.5	Komunikasi dari Mulut ke Mulut (<i>Word of Mouth</i>)	15
2.7	Media Sosial	16
2.7.1	Pengertian Media Sosial.....	16
2.7.2	Fungsi Media Sosial.....	17
2.7.3	Jenis-jenis Media Sosial.....	18
2.8	Instagram	18

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	24
3.2	Visi, Misi dan Logo Usaha Pempek Alif Palembang.....	24
3.2.1	Visi dan Misi Usaha Pempek Alif Palembang.....	24
3.2.2	Logo Usaha Pempek Alif Palembang	25
3.3	Struktur Organisasi	25
3.4	Uraian Tugas	26
3.5	Macam-macam Produk yang di Produksi.....	28
3.6	Kondisi Promosi Pempek Alif Palembang	32

BAB IV PEMBAHASAN

4.1	Kegiatan Promosi yang dilakukan pada Pempek Alif.....	35
4.2	Pembuatan Konten Promosi Pada Media Sosial Instagram	36
4.3	Strategi Promosi Media Sosial Instagram Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan ...	42

4.4 Faktor yang Membuat Instagram Efektif sebagai Media Promosi Pada Pempek Alif Palembang.....	45
4.5 Kelebihan Media Sosial Instagram Sebagai Media Promosi Pada Pempek Alif Palembang	46
4.6 Kelemahan Media Sosial Instagram Sebagai Media Promosi Pada Pempek Alif Palembang	48

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	50
5.2 Saran	51

DAFTAR LAMPIRAN LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Pempek Alif Palembang.....	3

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Pengguna Instagram yang Paling Banyak di Dunia	2
Gambar 3.1 Logo Usaha Pempek Alif Palembang.....	25
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Pempek Alif Palembang.....	26
Gambar 3.3 Aneka Pempek Kecil	28
Gambar 3.4 Pempek Lenjer Besar.....	28
Gambar 3.5 Pempek Kapal Selam.....	29
Gambar 3.6 Pempek Lenggang	29
Gambar 3.7 Pempek Panggang	30
Gambar 3.8 Model.....	30
Gambar 3.9 Tekwan	31
Gambar 3.10 Otak-otak	31
Gambar 3.11 Mie Celor.....	32
Gambar 3.12 Contoh Instagram Pempek Alif Palembang	34
Gambar 4.1 Konten 1	37
Gambar 4.2 Konten 2	37
Gambar 4.3 Konten 3	38
Gambar 4.4 Konten 4	39
Gambar 4.5 Konten 5	40
Gambar 4.6 Konten 6	40
Gambar 4.7 Konten 7	41
Gambar 4.8 Konten 8	41

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Persetujuan Pengambilan Data Dari Perusahaan
- Lampiran 4 Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 5 Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 6 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 8 Lembar Tanda Persetujuan Proposal Laporan Akhir
- Lampiran 9 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 10 Lembar Daftar Wawancara
- Lampiran 11 Lembar Rekomendasi Laporan Akhir
- Lampiran 12 Sertifikat Halal Pempek Alif Palembang
- Lampiran 13 Sertifikat Produksi Pangan
- Lampiran 14 Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 15 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir