

**STRATEGI PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
TOKO ISTANA HIJAB PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

SEPTI MAHARANI

NPM 062030601583

**PROGRAM STUDI D III ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

2023

**STRATEGI PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA
TOKO ISTANA HIJAB PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**SEPTI MAHARANI
NPM 062030601583**

Menyetujui,

Pembimbing I,

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

Palembang, Agustus 2023

Pembimbing II,

**Rini, S.E., M.AB
NIP 196012281990032002**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPM(A)
NIP 197602222002121001**

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

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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Septi Maharani
NPM : 062030601583
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram
dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko
Istana Hijab Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan Akhir 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 akan 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, Agustus 2023

Yang Membuat Pernyataan,



Septi Maharani
NPM 062030601583

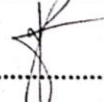
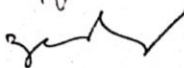


LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Septi Maharani
NPM : 062030601583
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram
dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada
Toko Istana Hijab Palembang

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

Pada Hari: Senasa
Tanggal: 22 Agustus 2023

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Rini, S.E., M.AB</u> Ketua Penguji		<u>23/08/2023</u>
2.	<u>Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.</u> <u>Res.M</u> Anggota Penguji		<u>25/08/2023</u>
3.	<u>Yusnizal Firdaus, S.E., M.M</u> Anggota Penguji		<u>28/08/2023</u>
4.	<u>Mariskha Z, S.E., M.M</u> Anggota Penguji		<u>25/08/2023</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Hai orang-orang yang beriman, mintalah pertolongan kepada Allah dengan sabar dan salat. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”.

(QS. Al-Baqarah: 153)

“Jangan dengarkan perkataan orang lain, orang lain tidak tahu bagaimana proses yang kamu jalani, yakin dan percaya dengan apa yang kamu lakukan karena usaha tidak pernah mengkhianati hasil”

(Penulis)

Kupersembahkan Kepada:

- **The best father ever, Bapak**
- **Ibu yang sangat kucintai**
- **Saudaraku yang selalu menyemangati setiap hari, Selly Oktavia dan Aya Sofia**
- **Sahabat-sahabatku**
- **Teman-teman 6 NM 2020**
- **Almamater Politeknik Negeri Sriwijaya**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan dan penulisan Laporan Akhir ini. Laporan ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan mengikuti ujian laporan akhir pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul **“Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Istana Hijab Palembang”**. Laporan akhir ini membahas tentang strategi promosi melalui media sosial instagram dalam meningkatkan volume penjualan. Hasilnya bahwa strategi promosi melalui media sosial instagram ini dapat membantu meningkatkan volume penjualan, dilihat dari berbagai macam promosi yang telah dilakukannya dengan menggunakan bauran promosi .

Penulis menyadari dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi penyajian bahasa maupun pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan dan ilmu yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang membangun yang akan penulis jadikan acuan untuk penulisan laporan yang lebih baik lagi di masa akan datang.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan Laporan Akhir ini karena tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, penulisan Laporan Akhir ini tidak dapat terselesaikan. Penulis mengharapkan semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membaca dan membutuhkannya, khususnya mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Agustus 2023
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak sehingga penulis bisa menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada batas waktu yang telah ditentukan. Oleh sebab itu, atas tersusunnya Laporan Akhir ini tidak lupa penulis ingin 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 Ketua Prodi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Pembimbing I Laporan Akhir yang telah membimbing, menasehati serta memberikan masukan berupa saran maupun ide dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
6. Ibu Rini, S.E., M.M., selaku Pembimbing II Laporan Akhir yang telah membimbing, menasehati serta memberikan masukan berupa saran maupun ide dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
7. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Karyawan/Karyawati Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan bekal ilmu yang sangat bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
8. Ibu Febriyanti, selaku pemilik usaha Toko Istana Hijab Palembang yang telah memberikan penulis izin untuk melakukan penelitian Laporan Akhir ini pada usaha yang dipimpinnya.
9. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Sutoyo dan Ibu Juria Meirawati sebagai penyemangat utama penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, yang telah memberikan dukungan secara moril dan material, serta doa dan nasihat

yang tanpa henti selalu mengalir demi kesuksesan penulis. Terima kasih untuk segala doa dan pengorbanannya.

10. Saudara-saudara terkasih Selly Oktavia, Aya Sofia dan seluruh keluarga besar penulis. Terima kasih telah mendukung, mendoakan serta menyemangati penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
11. Rekan-rekan mahasiswa, khususnya teman-teman kelas 6 Nm yang telah bersama-sama dalam suka maupun duka dan berjuang bersama serta selalu memberikan dukungan selama 3 tahun di Administrasi Bisnis.
12. Teman-temanku yang baik nan cantik geng kapak cap badak, terima kasih telah menerima penulis sebagai teman kalian, terima kasih atas masukan dan saran yang kalian berikan selama 3 tahun ini, penulis sangat sayang kalian.
13. Paus yang ada dibandung, terima kasih untuk semangat dan ucapan penenang setiap harinya yang selalu paus berikan kepada penulis. Semoga semesta mengizinkan paus bertemu dengan penulis yang suka sama Mark Lee Ini. Sehat-sehat selalu paus jangan lupa bahagia.
14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan laporan akhir ini. Akhir kata saya mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya. Semoga laporan ini memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

ABSTRAK

STRATEGI PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA TOKO ISTANA HIJAB PALEMBANG

Oleh:

Septi Maharani

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Promosi yang diterapkan melalui Media Sosial *Instagram* dalam Meningkatkan Volume Penjualan produk pada Toko Istana Hijab Palembang. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Toko Istana Hijab Palembang menggunakan bauran promosi yang terdiri atas 5 aspek yakni Periklanan (*Advertising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), Penjualan Personal (*Personal Selling*), Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*), dan Hubungan Masyarakat (*Public Relations*). Kelima aspek in digunakan oleh Toko Istana Hijab Palembang sebagai alat memaksimalkan strategi promosi suatu bisnis dengan tujuan akhir untuk meningkatkan volume penjualan. Dari kelima aspek tersebut mengalami hambatan yaitu kurangnya ide untuk membuat video konten yang menarik sehingga video konten yang diupload hanya 1 kali dalam seminggu, foto catalog hijab yang kurang menarik dan jaringan internet yang sering mengalami gangguan. Sehingga saran yang diberikan penulis adalah sebaiknya memperbaiki jaringan internet, mengupload video dan foto catalog hijab yang lebih menarik dengan ide yang lebih kreatif dan inovatif.

Kata kunci: *Promosi, Media Sosial Instagram, Istana Hijab.*

ABSTRACT

PROMOTION STRATEGY THROUGH INSTAGRAM SOCIAL MEDIA IN INCREASING SALES VOLUME IN PALEMBANG HIJAB PALACE SHOP

Oleh:

Septi Maharani

This study aims to find out how the Promotional Strategy is implemented through Instagram Social Media in Increasing Product Sales Volume at the Palembang Hijab Palace Store. This study used a qualitative approach with data collection techniques in the form of observation, interviews, documentation and literature study. The results of this study indicate that Istana Hijab Palembang Store uses a promotion mix consisting of 5 aspects namely Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, Direct Marketing, and Public Relations.). These five aspects are used by the Istana Hijab Palembang Store as a tool to maximize the promotion strategy of a business with the ultimate goal of increasing sales volume. Of the five aspects, there are obstacles, namely the lack of ideas for making interesting video content so that video content is uploaded only once a week, hijab catalog photos are less attractive and the internet network is often interrupted. So the advice given by the author is that it is better to improve the internet network, upload videos and more interesting hijab catalog photos with more creative and innovative ideas.

Keywords: *Promotion, Instagram Social Media, Hijab Palace*

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	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Tujuan Penelitian	7
1.4.2 Manfaat Penelitian	7
1.5 Metode Penelitian	7
1.5.1 Pendekatan Penelitian	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	11
2.2 Konsep Bauran Pemasaran	11
2.3 Pengertian Promosi	13
2.4 Tujuan Promosi	13
2.5 Pengertian Strategi	14

2.6 Bauran Promosi	14
2.7 Media Sosial	15
2.8 <i>Social Media Marketing</i>	16
2.9 Dimensi <i>Social Media Marketing</i>	16
2.10 Karakteristik Media Sosial	17
2.11 Jenis-jenis Media Sosial	17
2.12 Instagram	18
2.13 Fitur-fitur Instagram	19
2.14 Volume Penjualan	21
2.15 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	21
2.16 Indikator Volume Penjualan	22

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	24
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	25
1.1.1 Visi	25
1.1.2 Misi	25
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	25
1.1.3 Struktur Organisasi	25
1.1.4 Pembagian Tugas	26
3.4 Logo	28
1.1.5 Makna Logo Istana Hijab Palembang	28
3.5 Strategi Promosi yang dilakukan oleh Toko Istana Hijab Palembang	28
3.6 Hambatan yang dialami ketika melakukan promosi	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Strategi Promosi yang telah dilakukan oleh Toko Istana Hijab Palembang dalam Meningkatkan Volume Penjualan	31
4.2 Faktor yang menjadi penghambat pada saat promosi	46

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	48
5.2 Saran	49

DAFTAR PUSTAKA

50

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1	Data Penjualan Toko Istana Hijab Palembang	5
-----------	--	---

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Toko Istana Hijab Palembang	26
Gambar 3.2 Logo Istana Hijab Palembang	28
Gambar 4.1 Banner Toko Istana Hijab Palembang	33
Gambar 4.2 Akun Media Sosial Instagram @istanahijabpalembang	35
Gambar 4.3 Story Instagram dan <i>Live Streaming</i> @istanahijabpalembang .	36
Gambar 4.4 Story Instagram @istanahijabpalembang	38
Gambar 4.5 Konsumen sedang menonton live streaming Instagram.....	39
Gambar 4.6 Konsumen sedang memilih produk	40
Gambar 4.7 Link pada bio Instagram @istanahijabpalembang	41
Gambar 4.8 Akun Instagram wawaadjie, dan istanahijabpalemang	43
Gambar 4.9 Akun Instagram promopalembang dan istanahijabpalembang .	44
Gambar 4.10 Karyawan sedang mengemas pesanan	45

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Pengantar Pengambilan Data

Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data

Lampiran 3 Surat Balasan Pengambilan Data

Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I

Lampiran 5 Lembar 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 Rekomendasi Ujian Laporan Akhir

Lampiran 9 Lembar Revisi Laporan Akhir

Lampiran 10 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir

Lampiran 11 Lembar kunjungan Perusahaan

Lampiran 12 Daftar Pertanyaan Wawancara Perusahaan

Lampiran 13 Dokumentasi Kunjungan