

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK, INSTAGAM, DAN
WHATSAPP SEBAGAI MEDIA PEMASARAN ONLINE UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
FADYAN SELERA KITE SAGRURUNG KHAS 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:

M. HAIKAL GYMNASIAR

NPM 062030600226

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2023**

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK, INSTAGRAM, DAN
WHATSAPP SEBAGAI MEDIA PEMASARAN ONLINE UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN
FADYAN SELERA KITE SAGRURUNG KHAS 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

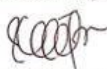
**M. HAIKAL GYMNASTIAR
NPM 02030600226**

Menyetujui


Pembimbing I,


**Abdul Hamid, S.E., M.Si.
NIP 195806281989101001**

Pembimbing II,


**Keti Purnamasari, S.E., M.Si.
NIP 198907262019032015**

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**


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

Mengetahui,

Koordinator Program Studi


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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Haikal Gymnastiar

NPM : 062030600226

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Pemanfaatan Media Sosial Facebook, Instagram, dan Whatsapp Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Rumah Makan Fadyan Selera Kite Khas 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 konsekuensinya.

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

Palembang, 8 Agustus2023



M. Haikal Gymnastiar
NPM 062030600226

LEMBAR PENGESAHAN




Nama : M. Haikal Gymnastiar
NPM : 062030600226
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Pemanfaatan Media Sosial Facebook, Instagram,
dan Whatsapp Sebagai Media Pemasaran Online
Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada
Rumah Makan Fadyan Selera Kite Khas Pali

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

Pada Hari:

Tanggal:

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D Ketua Penguji		1 September 2023
2.	Titi Andriyani, S.E., M.Si Anggota Penguji		1 September 2023
3.	Keti Purnamasari, S.E., M.Si Anggota Penguji		1 September 2023

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jangan takut berjalan lambat, takutlah jika hanya berdiri diam.” (M. Haikal Gymnastiar)

Orang lain tidak akan paham perjuangan dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tau hanya cerita sukses. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan. (M. Haikal Gymnastiar)

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua Tercinta**
- **Kakak Adik serta Keluargaku**
- **Dosen Pembimbingku**
- **Teman Seperjuangan 6NF**
- **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 In yang berjudul **"Pemanfaatan Media Sosial Facebook, Instagram, dan Whatsapp Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Rumah Makan Fadyan Selera Kite Sagarurung Khas PALI"**

Dalam laporan ini penulis membahas tentang pemanfaatan media sosial yang diterapkan oleh Toko Jihaan Store untuk meningkatkan Volume penjualan Makanan Tradisional. 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 2023

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapatkan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini izinkan 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., CPM(A), 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 Koordinator Program Studi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak Abdul Hamid, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, petunjuk, dan bimbingannya dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Ibu Ketu Purnamasari, S.E., M.Si., 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 Tri Yanti Anggraini, S.Pd. selaku pemilik Rumah Makan Fadyan yang telah membantu dan memberikan dukungan untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Kedua orang tua saya beserta kakak dan adik saya yang saya cintai yang senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan pada penulis dalam menuntut ilmu.
10. Sahabat-sahabat penulis 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 perlindungan-Nya Aamiin.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemanfaatan media sosial dalam meningkatkan volume penjualan Makanan Tradisional pada Rumah Makan Fadyan Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir (PALI). Metodologi penelitian menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara kepada pemilik Rumah Makan Fadyan 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 Rumah Makan Fadyan telah menggunakan 3 Macam Media Sosial yang digunakan untuk melakukan Promosi yaitu: *Facebook*, *Instagram*, dan *Whatsapp*. Untuk penggunaan Facebook di Rumah Makan Fadyan itu sangat aktif dan sangat berperan dalam mempromosikan penjualan di Rumah Makan Fadyan karena dapat mencakup semua orang di dalam sosial media yang menggunakan *Facebook*. Kemudian untuk Penggunaan *Instagram* pada Rumah Makan Fadyan itu kurang aktif atau update sehingga konsumen tidak banyak mengetahui atas promosi yang dilakukan oleh Rumah Makan Fadyan. Pada toko tersebut hanya mengupload gambar atau foto saja. Sedangkan, untuk penggunaan *Whatsapp* pada Rumah Makan Fadyan yaitu melakukan kegiatan promosi dengan membuat status untuk menawarkan produk-produk baru dan memberikan informasi-informasi yang dijual oleh Rumah Makan Fadyan. Promosi dilakukan setiap hari supaya konsumen tidak ketinggalan tentang produk-produk yang dijual Rumah Makan Fadyan.

Kata Kunci: Media Sosial, Pemasaran Online, Volume Penjualan

ABSTRACT

This study aims to determine the use of social media in increasing the volume of sales of traditional food at Fadyan Restaurant, Penukal Abab Lematang Ilir (PALI). The research methodology uses primary data obtained from interviews with the owner of the Fadyan Restaurant and secondary data obtained by the author starting from a brief history of the company, Vision and Mission, and other supporting data. The analytical method used by the authors of the data obtained from the company is a descriptive qualitative analysis method. From the results of research, Fadyan Restaurant has used 3 types of social media that are used to carry out promotions, namely: Facebook, Instagram and Whatsapp. The use of Facebook at Fadyan Restaurant is very active and plays a very important role in promoting sales at Fadyan Restaurant because it can include everyone on social media who uses Facebook. Then for the use of Instagram at Fadyan Restaurant it is less active or updated so that consumers do not know much about the promotions carried out by Fadyan Restaurant. At the store only upload pictures or photos. Meanwhile, the use of Whatsapp at Fadyan Restaurant is carrying out promotional activities by creating a status to offer new products and providing information that is sold by Fadyan Restaurant. Promotions are held every day so consumers don't miss the products sold by Fadyan Restaurant.

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
ABSTRACK.....	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian	6
1.4.2 Manfaat Penelitian	6
1.5 Metode Penelitian	7
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	7
1.5.2 Informan dan Key Informan	7
1.5.3 Jenis dan Sumber Data	8
1.5.4 Teknik Pengumpulan Data	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Pemasaran	11
2.1.1 Pengertian Pemasaran Online	11
2.1.2 Manfaat Adanya Pemasaran Online.....	12
2.1.3 Kelebihan Pemasaran Online.....	13

2.2 Pengertian Media Sosial	14
2.2.1 Pengertian Pemasaran Media Sosial	14
2.2.2 Pemanfaatan Media Sosial	16
2.2.3 Macam-Macam Media Sosial	18
2.3 Elemen Marketing Mix	20
2.4 Konsep Promosi.....	21
2.4.1 Pengertian Promosi	21
2.4.2 Tujuan Promosi.....	22
2.5 Volume Penjualan.....	23
2.6 Peneliti Terdahulu.....	24

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Rumah Makan Fadyan.....	26
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	27
3.2.1 Visi Perusahaan.....	27
3.2.2 Misi Perusahaan	27
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Kerja	28
3.3.1 Struktur Organisasi	28
3.3.2 Pembagian Kerja	30
3.4 Jenis Makanan yang ditawarkan.....	32
3.5 Penerapan Bauran Promosi Berbasis Media Sosial.....	33
3.6 Target dan Realisasi Penjualan.....	34

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Strategi Pemasaran 4P	37
4.2 Penggunaan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Online	41

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran	50

DAFTAR PUSTAKA.....	51
----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman:

Tabel 1.1 Penjualan pada Rumah Makan Fadyan	5
Tabel 1.2 Informan dan Key Informan	8
Tabel 2.1 Peneliti Terdahulu	24
Tabel 3.1 Harga Makanan pada Rumah Makan Fadyan	32
Tabel 3.2 Targer dan Realisasi Penjualan	35
Tabel 4.1 Daftar Harga Makanan	38

DAFTAR GAMBAR

	Halaman:
Gambar 1.1 Media Sosial dengan pengguna aktif terbanyak	2
Gambar 3.1 Rumah Makan Fadyan	26
Gambar 3.2 Struktur Organisasi	30
Gambar 3.3 Ikan Sagarurung Patin.....	32
Gambar 3.4 Ikan Sagarurung Salai	33
Gambar 3.5 Ikan Sagarurung Toman.....	33
Gambar 4.1 Kemasan Produk.....	38
Gambar 4.2 Alamat Rumah Makan Fadyan	40
Gambar 4.3 Akun Facebook.....	42
Gambar 4.4 Promosi Penggunaan Facebook.....	44
Gambar 4.5 Akun Instagram	45
Gambar 4.6 Promosi Penggunaan Instagram	46

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