

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING MENGGUNAKAN  
MEDIA SOSIAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
PADA PD PANCA MOTOR YAMAHA KM. 5 PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

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

**OLEH:**

**CINDO VICTORIA CD HUTAURUK  
NPM 062030601480**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2023**

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING MENGGUNAKAN  
MEDIA SOSIAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
PADA PD PANCA MOTOR YAMAHA KM. 5 PALEMBANG**



**LAPORAN AKHIR**

**OLEH:**

**CINDO VICTORIA CD HUTAURUK  
NPM 062030601480**

**Menyetujui,**

**Palembang, 22 Agustus 2023**

**Pembimbing I,**

**Titi Andriyani, S.E., M.Si.  
NIP 197310192001122002**

**Pembimbing II,**

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.  
NIP 197208182003121002**

**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**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Cindo Victoria CD Hutauruk

NPM : 062030601480

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D-III Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Administrasi Penjualan

Judul Laporan Akhir : Penerapan *Digital Marketing* Menggunakan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan pada PD Panca Motor Yamaha KM. 5 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 saksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

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

Palembang, 22 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Cindo Victoria CD Hutauruk  
NPM 062030601480

## LEMBAR PENGESAHAN

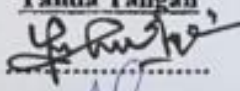

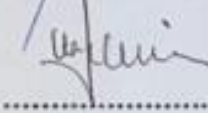

Nama : Cindo Victoria CD Hutauruk  
NPM : 062030601480  
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis/ D3 Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan  
Judul Laporan Akhir : Penerapan *Digital Marketing* Menggunakan Media Sosial Dalam Peningkatan Penjualan pada PD Panca Motor Yamaha KM. 5 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. Tuti Hidayati, M.M.<br>Ketua Penguji      |  | 22/08/2023     |
| 2.        | Al Hushari, S.E., M.Si<br>Anggota Penguji      |  | 22/08/2023     |
| 3.        | Rini Andriyani, S.E., M.Si<br>Anggota Penguji  |  | 22/08/2023     |
| 4.        | M. Yusuf, S.E., M.Si., Ph.D<br>Anggota Penguji |  | 22/08/2023     |

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

**“Apapun yang menjadi takdirmu, akan mencari jalannya menemukanmu”  
(Ali bin Abi Thalib)**

### **Persembahan Kepada**

- Orang Tua Tercinta**
- Dosen-dosen Administrasi Bisnis**
- Teman-teman Seperjuangan  
Angkatan 2020**
- Almamater Kebanggan**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya yang senantiasa dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dengan judul **“Penerapan Digital Marketing Menggunakan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang”**.

Dalam laporan ini penulis membahas tentang *digital marketing* menggunakan media sosial yang diterapkan oleh PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang untuk meningkatkan penjualan motor Yamaha. 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.

Palembang, Agustus 2023

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan dari bimbingan, kritik dan saran serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang sangat berarti bagi penulis, untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini 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 Mareta, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Titi Andriyani, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan Laporan Akhir.
6. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis selama menyelesaikan Laporan Akhir.
7. Bapak Alm. Yahya, S.E., M.Si., selaku Dosen Pengajar yang telah memberikan ilmu agama kepada penulis.
8. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Bapak Rizal Fahlevi selaku Kepala Cabang dan Seluruh Karyawan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang.
10. Kedua Orang Tua Saya dan Kakak saya yang telah memberikan doa, dukungan dan semangat selama penulis menyelesaikan Laporan Akhir ini.

11. Semua pihak yang telah membantu, memberikan dukungan, semangat serta doa demi terwujudnya Laporan Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan, dukungan, doa dan perhatian yang telah diberikan kepada penulis. Semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan dari Allah SWT.

Palembang, Agustus 2023

Penulis



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *digital marketing* menggunakan media sosial apa saja yang digunakan oleh PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan studi pustaka. Data yang penulis peroleh dari observasi, wawancara dan studi pustaka. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa penggunaan *Whatsapp* pada PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang yaitu melakukan kegiatan pemasaran dan promosi dengan membuat status untuk menawarkan suatu produk-produk baru dan memberikan informasi tentang produk yang dijual tetapi belum menerapkan *Whatsapp Business*. Untuk penggunaan *Facebook* pada PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang sangat aktif dan sangat berperan dalam mempromosikan produk yang dijual perusahaan karena dapat mencakup semua orang didalam sosial media yang menggunakan *Facebook*, kemudian untuk penggunaan *Instagram* pada PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang kurang aktif atau *update* sehingga konsumen tidak banyak mengetahui atas promosi yang dilakukan oleh PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang. Dalam penerapan tersebut dapat disimpulkan bahwa *digital marketing* menggunakan media sosial *Facebook* yang berhasil pada *digital marketing* dalam meningkatkan penjualan. Sehingga saran yang penulis berikan adalah sebaiknya perusahaan memanfaatkan fitur yang ada pada media sosial yang digunakan dan menambahkan media sosial seperti *Youtube*, *Tiktok* dan lain-lain.

*Kata Kunci: Digital Marketing, Media Sosial, Volume Penjualan*

## **ABSTRACT**

*This study aims to find out what digital marketing uses social media used by PD Panca Motor Yamaha KM 5 Palembang. This study uses qualitative methods with data collection techniques in the form of observation, interviews and literature. The data that the author obtained from observation, interviews and literature. The results of the study show that the use of Whatsapp on PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang, namely carrying out marketing and promotional activities by creating a status to offer new products and providing information about products being sold but not yet implementing Whatsapp Business. For Facebook use on PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang is very active and very instrumental in promoting the products that the company sells because it can include everyone on social media who uses Facebook, then uses Instagram for PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang is not active or updated so that consumers do not know much about the promotions carried out by PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang. In this application, it can be concluded that digital marketing uses Facebook social media which is successful in digital marketing in increasing sales. So the suggestion that the author gives is that the company should take advantage of the existing features on the social media used and add social media such as Youtube, Tiktok and others.*

*Keywords: Digital Marketing, Social Media, Sales Volume*

## DAFTAR ISI

|   | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>              | <b>i</b>       |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>         | <b>ii</b>      |
| <b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>          | <b>iii</b>     |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....</b> | <b>iv</b>      |
| <b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>       | <b>v</b>       |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>              | <b>vi</b>      |
| <b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>         | <b>vii</b>     |
| <b>ABSTRAK .....</b>                    | <b>ix</b>      |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                  | <b>xi</b>      |
| <b>DAFTAR TABEL.....</b>                | <b>xiv</b>     |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>               | <b>xv</b>      |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>            | <b>xvii</b>    |
| <br>                                    |                |
| <b>BAB I    PENDAHULUAN</b>             |                |
| 1.1 Latar Belakang .....                | 1              |
| 1.2 Rumusan Masalah .....               | 5              |
| 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....       | 5              |
| 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian ..... | 5              |
| 1.4.1 Tujuan Penelitian.....            | 5              |
| 1.4.2 Manfaat Penelitian .....          | 6              |
| 1.5 Metode Penelitian.....              | 6              |
| 1.5.1 Pendekatan Penelitian.....        | 6              |
| 1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....       | 7              |
| 1.5.3 Teknik Pengumpulan Data .....     | 8              |
| 1.5.4 Analisis Data.....                | 9              |
| <br>                                    |                |
| <b>BAB II   TINJAUAN PUSTAKA</b>        |                |
| 2.1 Pemasaran.....                      | 10             |

|  | <b>Halaman</b> |
|--|----------------|
| 2.1.1 Definisi Pemasaran.....  | 10             |
| 2.1.2 Tujuan Pemasaran.....  | 11             |
| 2.2 Digital Marketing.....   | 11             |
| 2.2.1 Pengertian Digital Marketing.....                              | 11             |
| 2.2.2 Manfaat Digital Marketing.....                                 | 12             |
| 2.2.3 Indikator Digital Marketing.....                               | 12             |
| 2.2.4 Faktor Yang Mempengaruhi Efektifitas Digital<br>Marketing..... | 13             |
| 2.3 Media Sosial.....  | 14             |
| 2.3.1 Pengertian Media Sosial.....                                   | 14             |
| 2.3.2 Whatsapp.....  | 15             |
| 2.3.3 Facebook.....  | 16             |
| 2.3.2 Instagram.....   | 18             |
| 2.4 Penjualan.....   | 19             |
| 2.4.1 Pengertian Penjualan.....                                      | 19             |
| 2.4.2 Volume Penjualan.....  | 19             |
| 2.4.3 Faktor Mempengaruhi Volume Penjualan.....                      | 20             |
| 2.4.4 Indikator Volume Penjualan.....                                | 20             |
| <br><b>BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN</b>                           |                |
| 1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....                                  | 22             |
| 1.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....                            | 23             |
| 1.2.1 Visi Perusahaan.....   | 23             |
| 1.2.2 Misi Perusahaan.....   | 23             |
| 1.2.3 Tujuan Perusahaan.....   | 23             |
| 1.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....                     | 23             |
| 1.3.1 Struktur Organisasi.....                                       | 23             |
| 1.3.2 Pembagian Tugas.....   | 25             |
| 1.4 Macam-Macam Produk PD Panca Motor Yamaha.....                    | 31             |
| 1.5 Penerapan Digital Marketing.....                                 | 37             |
| <br><b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>                               |                |
| 4.1 Hasil.....   | 42             |

|  | <b>Halaman</b> |
|--|----------------|
| 4.1.1 Penerapan Digital Marketing Menggunakan Media<br>Media Sosial Whatsapp.....    | 43             |
| 4.1.2 Penerapan Digital Marketing Menggunakan Media<br>Media Sosial Facebook .....   | 44             |
| 4.1.3 Penerapan Digital Marketing Menggunakan Media<br>Media Sosial Instagram.....   | 45             |
| 4.2 Pembahasan.....  | 45             |
| 4.2.1 Analisa Penerapan Digital Marketing Menggunakan<br>Media Sosial Whatsapp.....  | 46             |
| 4.2.2 Analisa Penerapan Digital Marketing Menggunakan<br>Media Sosial Facebook ..... | 49             |
| 4.2.3 Analisa Penerapan Digital Marketing Menggunakan<br>Media Sosial Instagram..... | 52             |
| 4.3 Penggunaan Media Sosial Dalam Memasarkan Produk ....                             | 55             |
| 4.3.1 Penggunaan Media Sosial Whatsapp Business .....                                | 55             |
| 4.3.2 Penggunaan Media Sosial Facebook.....  | 58             |
| 4.3.3 Penggunaan Media Sosial Instagram .....  | 62             |
| <br><b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>  |                |
| 5.1 Kesimpulan.....  | 67             |
| 5.2 Saran.....   | 68             |
| <br><b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>  | <b>69</b>      |
| <br><b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>   |                |

## DAFTAR TABEL

|   | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| Tabel 3.1 Daftar Harga Motor Matic Yamaha.....          | 31             |
| Tabel 3.2 Daftar Harga Motor Maxi Yamaha.....           | 32             |
| Tabel 3.3 Daftar Harga Motor Naked Yamaha.....          | 33             |
| Tabel 3.4 Daftar Harga Motor Sport Yamaha.....          | 34             |
| Tabel 3.5 Daftar Harga Motor Off Road Yamaha .....      | 35             |
| Tabel 3.6 Daftar Harga Motor Bebek Yamaha .....         | 36             |
| Tabel 3.7 Data Penjualan Dari Penggunaan Whatsapp.....  | 38             |
| Tabel 3.8 Data Penjualan Dari Penggunaan Facebook ..... | 40             |
| Tabel 3.9 Data Penjualan Dari Penggunaan Instagram..... | 41             |

## DAFTAR GAMBAR

|   | <b>Halaman</b> |
|---|----------------|
| Gambar 3.1 Struktur Organisasi PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang.....   | 24             |
| Gambar 3.2 Motor Matic Yamaha .....   | 31             |
| Gambar 3.3 Motor Maxi Yamaha .....  | 32             |
| Gambar 3.4 Motor Naked Bike Yamaha.....                                     | 33             |
| Gambar 3.5 Motor Sport Yamaha.....  | 34             |
| Gambar 3.6 Motor Off Road Yamaha.....                                       | 35             |
| Gambar 3.7 Motor Bebek Yamaha .....   | 36             |
| Gambar 3.8 Akun Whatsapp Bapak Kepala Cabang dan Chat dengan Konsumen ..... | 37             |
| Gambar 3.9 Akun Fanpage dan Akun Facebook Pribadi Karyawan .....            | 38             |
| Gambar 3.10 Chat Facebook Ibu Rini dan Konsumen .....                       | 39             |
| Gambar 3.11 Akun Instagram PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang.....       | 40             |
| Gambar 4.1 Mengunduh Aplikasi Whatsapp Business.....                        | 56             |
| Gambar 4.2 Menautkan Akun dengan Akun Facebook dan Instagram ...            | 56             |
| Gambar 4.3 Fitur-fitur Pada Akun Whatsapp Business .....                    | 57             |
| Gambar 4.4 Fitur Katalog Produk.....  | 57             |
| Gambar 4.5 Pesan di Luar Jam Kerja.....                                     | 58             |
| Gambar 4.6 Akun Facebook .....  | 58             |
| Gambar 4.7 Tampilan Facebook.....   | 59             |
| Gambar 4.8 Pilihan Fitur dalam Aktivitas Akun Facebook.....                 | 59             |
| Gambar 4.9 Tampilan Fitur pada Facebook.....                                | 59             |
| Gambar 4.10 Fitur Market Place.....   | 60             |
| Gambar 4.11 Pilihan pada Fitur Market Place .....                           | 60             |
| Gambar 4.12 Tawaran Kendaraan pada Fitur Market Place .....                 | 61             |
| Gambar 4.13 Tombol Simpan pada Fitur Market Place .....                     | 61             |
| Gambar 4.14 Unggahan pada Fitur Market Place.....                           | 62             |

|   |    |
|---|----|
| Gambar 4.15 Akun Instagram.....   | 62 |
| Gambar 4.16 Profil Instagram.....   | 63 |
| Gambar 4.17 Kategori Akun Professional Instagram .....                    | 63 |
| Gambar 4.18 Informasi Akun Professional Instagram.....                    | 64 |
| Gambar 4.19 Fitur-fitur Akun Professional Instagram .....                 | 64 |
| Gambar 4.20 Informasi Akun Professional Instagram.....                    | 65 |
| Gambar 4.21 Informasi Mengenai Target Akun Professional<br>Instagram..... | 65 |
| Gambar 4.22 Unggahan pada Akun Professional Instagram .....               | 66 |



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Pengantar Pengambilan Data

Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data

Lampiran 3 Surat Balasan Perusahaan

Lampiran 4 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir

Lampiran 5 Lembar Bimbingan Laporan Akhir

Lampiran 6 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir

Lampiran 7 Lembar Kunjungan Mahasiswa ke Perusahaan

Lampiran 8 Hasil Wawancara

Lampiran 9 Dokumentasi