

**STRATEGI PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UMKM
SAMBAL MIZYAN PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Syarat Pembuatan Laporan Akhir
Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Disusun Oleh :
Ulfi Muannisah
NPM 062130601585**

**PROGRAM STUDI DIII ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG 2024**

**STRATEGI PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN UMKM SAMBAL
MIZYAN PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**ULFI MUANNISAH
NPM 062130601585**

Menyetujui,

Pembimbing I

**Palembang,
Pembimbing II**

2024

**M. Riska Maulana Effendi, S.E., M.Si.
NIP 197812162006041003**

**Rini, S.E., MAB.
NIP 196012281990032002**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

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

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

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

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ulfi Muannisah
NPM : 062130601585
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Adm. Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram
Dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM
Sambal Mizyan 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, 2024
Yang membuat pernyataan,

Ulfi Muannisah
NPM 062130601585

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Ulfi Muannisah
NPM : 062130601585
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Adm. Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi Promosi Melalui Media Sosial Instagram
Dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM
Sambal Mizyan Palembang

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

**Pada Hari : Jumat
Tanggal 2 Agustus 2024**

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. Paisal, S.E., M.Si Ketua Penguji		2 Agustus 2024
2.	M. Riska Maulana Efendi, S.E., M.Si Anggota Penguji		2 Agustus 2024
3.	Fernando Africano, S.E.I., M.Si Anggota Penguji		2 Agustus 2024
4.	Keti Purnamasari, S.E., M.Si Anggota Penguji		2 Agustus 2024

MOTO DAN PERSEMBAHAN

**Berniagalah, karena sesungguhnya dalam perdagangan terdapat sembilan
persepuluh rezeki.**

(HR. Ibnu Majah)

Setiap keinginan harus diiringi dengan doa dan usaha.

(Ulfi Muannisah)

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara-saudara ku**
- **Sahabat-sahabat terbaik ku**
- **Teman-teman kelas 6NL 2021**
- **Almamater**

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 Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Sambal Mizyan 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 bahwa Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan baik segi penyajian maupun segi pembahasannya. Hal ini di karenakan 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 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,

Penulis,

Ulfi Muannisah

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan akhir ini, saya banyak sekali mendapat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Beny Bandanadjaja, S.T., M.T., selaku Plt. Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Ibu Dr. Mariskha Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
5. Bapak M. Riska Effendi, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
6. Ibu Rini, S.E., MAB., selaku Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan laporan akhir ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang atas ilmu dan didikan yang telah diberikan selama ini.
8. Seluruh Staff Administrasi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
9. Ibu Meta Ayuni, selaku owner dari Sambal Mizyan Palembang.
10. Orang tua dan saudara tercinta yang selalu memberikan dukungan semangat, selalu memberikan yang terbaik, membantu dalam hal apapun dan nasihat serta doa untuk keberhasilan penulis, tanpa mereka penulis tidak akan bisa terus berjuang sampai saat ini.
11. Sahabat terbaik yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih

telah memberikan semangat yang sangat menyala dan selalu memberikan saran serta motivasi sehingga membuat penulis tetap semangat dalam melakukan penelitian ini.

12. Teman-teman kelas 6NL yang sudah memberi support, saran serta semangat.
13. Kepada diri saya sendiri, Ulfi Muannisah. Terima kasih karena telah berusaha sejauh ini dan mampu bertahan dalam situasi apapun, karena setiap masalah pasti akan selalu ada solusinya, dan terima kasih karena mampu untuk menghargai dan mencintai diri sendiri dan tetap berjuang dalam proses penyusunan laporan akhir ini dengan sebaik dan semaksimal mungkin walaupun banyak sekali halangan yang dihadapi.

Palembang, 2024

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Promosi melalui media sosial yang dilakukan Sambal Mizyan Palembang dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Penelitian menggunakan data yang diperoleh dengan metode wawancara kepada pemilik Sambal Mizyan 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. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sambal Mizyan Palembang menggunakan bauran promosi yang terdiri atas 2 aspek yakni, Penjualan Personal (*Personal Selling*), dan Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*). Yang diketahui bahwa ada 5 aspek dalam menggunakan bauran promosi untuk membantu meningkatkan volume penjualan. Dari hasil pengumpulan data di atas terdapat hambatan yaitu belum adanya pemanfaatan media sosial dalam mempromosikan produk yang ditawarkan, sehingga membuat banyak masyarakat belum mengetahui Sambal Mizyan Palembang dan belum ada ide-ide untuk membuat penjualan produk tersebut dapat meningkat dan bersaing dengan pelaku usaha lainnya yang telah lebih dulu berkembang dan maju dalam usahanya. Sehingga saran yang diberikan penulis adalah sebaiknya Sambal Mizyan membuat akun media sosial instagram, karena media sosial instagram mudah digunakan, jangkauan yang luas, memiliki berbagai fitur dalam mempromosikan produk, dan dapat diakses oleh semua kalangan. Dengan terus konsisten mengupload video dan foto produk Sambal Mizyan Palembang yang menarik dengan ide yang lebih kreatif dan inovatif.

Kata Kunci: *Promosi, media sosial, Sambal Mizyan Palembang.*

ABSTRACT

This study aims to determine how the Promotion Strategy through social media carried out by Sambal Mizyan Palembang in increasing sales volume. This research uses a qualitative approach method with data collection techniques in the form of observation, interviews, documentation and literature study. The research used data obtained by interviewing the owner of Sambal Mizyan 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 results of this study indicate that Sambal Mizyan Palembang uses a promotion mix consisting of 2 aspects, namely, Personal Selling, and Direct Marketing. It is known that there are 5 aspects in using the promotion mix to help increase sales volume. From the results of the data collection above, there are obstacles, namely the absence of utilization of social media in promoting the products offered, so that many people do not know Sambal Mizyan Palembang and there are no ideas to make product sales increase and compete with other business actors who have first developed and advanced in their business. So the advice given by the author is that Sambal Mizyan should create an Instagram social media account, because Instagram social media is easy to use, has a wide range, has various features in promoting products, and can be accessed by all groups. By consistently uploading videos and photos of Sambal Mizyan Palembang products that are attractive with more creative and innovative ideas.

Keywords: *Promotion, social media, Sambal Mizyan Palembang.*

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
MOTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan.....	7
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	7
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	7
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Metode Penelitian.....	8
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	8
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	8
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	9
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 12
2.1 Pengertian Strategi.....	12
2.2 Pengertian Pemasaran.....	12
2.3 Bauran Pemasaran.....	12
2.4 Promosi.....	14
2.4.1 Pengertian Promosi.....	14
2.4.2 Tujuan Promosi.....	14
2.4.3 Fungsi Promosi.....	17
2.4.4 Bauran Promosi.....	18
2.5 Media Sosial.....	19
2.6 Instagram.....	20
2.7 Keunggulan Instagram.....	22

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN.....	26
3.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	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 Tugas.....	27
3.3.1. Struktur Organisasi.....	27
3.3.2. Pembagian Tugas.....	28
3.4. Logo.....	30
3.5. Macam-macam Produk yang di Produksi.....	30
3.6. Kondisi dan Hambatan dalam promosi.....	32
3.6.1. Kondisi dalam Promosi.....	32
3.6.2. Hambatan dalam Promosi.....	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	34
4.1. Strategi Promosi Media Sosial Instagram Sebagai Media Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Volume Penjualan.....	34
4.1.1. Bauran Promosi Yang Telah Dilakukan Sambal Mizyan Palembang.....	35
4.1.2. Promosi Yang Sebaiknya Diterapkan Pada Sambal Mizyan Palembang.....	37
4.1.3. Kegiatan Promosi Yang Dilakukan Pada Sambal Mizyan Palembang.....	39
4.2. Pembuatan Konten Promosi.....	40
4.3. Faktor yang Membuat Instagram Efektif sebagai Media Promosi Pada Sambal Mizyan Palembang.....	48
4.4. Kelebihan Media Sosial Instagram Sebagai Media Promosi Pada Sambal Mizyan Palembang.....	49
4.5. Kelemahan Media Sosial Instagram Sebagai Media Promosi Pada Sambal Mizyan Palembang.....	51
4.6. Peningkatan Volume Penjualan Sambal Mizyan Setelah Adanya Akun Instagram.....	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	55
5.1. Kesimpulan.....	55
5.2. Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA.....	57

DAFTAR TABEL

	HALAMAN
Tabel 1.1 Data Penjualan Sambal Mizyan.....	4
Tabel 4.1.....	52
Tabel 4.2.....	52

DAFTAR GAMBAR

	HALAMAN
Gambar 1.1 Pengguna Instagram yang Paling Banyak di Dunia.....	2
Gambar 1.2 Akun Instagram Sambal Mizyan.....	5
Gambar 1.3 Informasi Produk Sambal Mizyan.....	5
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Sambal Mizyan.....	28
Gambar 3.2 Logo Sambal Mizyan.....	30
Gambar 3.3 Sambal Ijo Teri Medan.....	30
Gambar 3.4 Sambal Ijo Petai.....	31
Gambar 3.5 Sambal Ijo Cumi Asin.....	31
Gambar 3.6 Sambal Ijo Jengkol.....	31
Gambar 4.1 Konten.....	41
Gambar 4.2 Konten.....	41
Gambar 4.3 Konten.....	42
Gambar 4.4 Konten.....	42
Gambar 4.5 Konten.....	42
Gambar 4.6 Konten.....	43
Gambar 4.7 Konten.....	43
Gambar 4.8 Konten.....	43
Gambar 4.9 Konten.....	44
Gambar 4.10 Konten.....	44
Gambar 4.11 Konten.....	44
Gambar 4.12 Konten.....	45
Gambar 4.13 Konten.....	45
Gambar 4.14 Konten.....	46
Gambar 4.15 Konten.....	46
Gambar 4.16 Konten.....	46
Gambar 4.17 Konten.....	46
Gambar 4.18 Konten.....	47
Gambar 4.19 Konten.....	47
Gambar 4.20 Konten.....	47

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lembar Pengesahan Proposal
2. Surat Rekomendasi
3. Hasil Wawancara
4. Lembar Kunjungan Mahasiswa
5. Surat Permohonan Pengambilan Data
6. Surat Balasan Pengambilan Data
7. Lembar Kesepakatan Pembimbing
8. Lembar Bimbingan