

**OPTIMALISASI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA LUMPIA SEMARANG 4857
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**MUHAMAD RIZKY RAMADHAN
NPM 062330601250**

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

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2026**

**OPTIMALISASI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA LUMPIA SEMARANG 4857
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**MUHAMAD RIZKY RAMADHAN
NPM 062330601250**

Menyetujui,

Palembang, 24 Juli 2026

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Deslochal Djumrianti, S.E., MIS, Ph.D.
NIP 196812061990032003**

**Silvana Oktanisa, S.IP., M.Si.
NIP 197410082005012003**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Koordinator Program Studi
DIII Administrasi Bisnis**

**Dr. Sari L. Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE.
NIP 197705212006042001**

**Dwi Riana, S.E., M.AB., CFA.
NIP 199001202022032010**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Muhamad Rizky Ramadhan
NPM : 062330601250
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D. III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Optimalisasi Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Lumpia Semarang 4857 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 yang berkepentingan.

Palembang, 17 Juli 2026

Yang Membuat Pernyataan,



Muhamad Rizky Ramadhan

NPM 062330601250

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Muhamad Rizky Ramadhan
NPM : 062330601250
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D-III Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Administrasi Penjualan
Judul Laporan Akhir : Optimalisasi Media Sosial untuk Meningkatkan Penjualan pada Lumpia Semarang 4857 Palembang

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

Pada Hari: Jumat
Tanggal: 24 Juli 2026

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dr. Sari L. Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE. Ketua Penguji		13/08/26
2.	Dr. Dewi Fadila, S.E., M.M., CPMA. Anggota Penguji		04/08/26
3.	Keti Purnama Sari., S.E., M.Si. Anggota Penguji		24/7 2026
4.	Dwi Riana, S.E., M.AB., CFA. Anggota Penguji		24/7 2026

MOTTO DAN PESEMBAHAN

**“Allah tidak mengatakan hidup ini mudah. Tetapi Allah berjanji, bahwa
sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.”**

QS. Al-Insyirah: 5-6

**“Waktu itu seperti pedang, jika engkau tidak menggunakannya dengan baik,
ia akan memotongmu.”**

Al-Mahfudhot

Kupersembahkan Kepada:

- 1. Kedua Orang Tua**
- 2. Saudaraku-saudaraku**
- 3. Sahabat dan Teman seperjuangan**
- 4. Almamater**

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis hanturkan atas kehadiran Allah SWT Tuhan yang Maha Kuasa atas segala limpahan Rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini dengan baik dan tepat waktu. Penulis menyadari bahwa laporan yang tertuang ini tentunya tidak akan terselesaikan tanpa adanya bantuan, bimbingan, petunjuk serta masukan-masukan dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan dalam laporan ini khususnya kepada :

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T., selaku Plt. Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E., M.Ec., CHE., selaku Ketua jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Dwi Riana, S.E., M.AB., selaku Koordinator Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Desloehal Djumrianti, S.E., MIS, Ph.D., selaku Pembimbing I di Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan dukungan, bimbingan, arahan dan saran kepada penulis sehingga Laporan Akhir ini dapat selesai.
6. Ibu Silvana Oktanisa, S.IP., M.Si., selaku Pembimbing II di Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan dukungan bimbingan, arahan dan saran kepada penulis sehingga Laporan Akhir ini dapat selesai.
7. Seluruh Bapak/Ibu Dosen pengajar dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang sangat bermanfaat, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik.

8. Bapak Edi Hendri selaku pemilik usaha Lumpia Semarang 4857 Palembang yang telah mendukung penyusunan laporan ini.
9. Ayah, Ibu dan Saudara yang telah memberikan semangat, doa serta dukungan dalam berbagai aspek dalam melaksanakan kerja praktik.
10. Teman seperjuangan sesama mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman di kelas 6 NC Angkatan 2023 jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan semangat serta dukungan kepada penulis.
11. Almamater tercinta Politeknik Negeri Sriwijaya.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah SWT. Aamiin.

Palembang, 17 Juli 2026
Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan pengelolaan Instagram, merancang optimalisasi akun, serta mengetahui hasil implementasi optimalisasi Instagram dalam mendukung peningkatan penjualan pada Lumpia Semarang 4857 Palembang. Latar belakang penelitian didasarkan pada kondisi akun Instagram yang telah digunakan sebagai media promosi, tetapi pengelolaannya belum optimal. Hal tersebut terlihat dari tampilan *feed* yang belum konsisten, kualitas visual konten yang belum seragam, serta informasi produk dan harga yang belum disajikan secara jelas. Metode yang digunakan adalah *Research and Development (R&D)* dengan model *Product/Service Design and Development* yang diadaptasi dari Ulrich dan Eppinger. Tahapannya meliputi analisis kebutuhan, spesifikasi, generasi konsep, seleksi konsep, pengujian konsep, perancangan detail, implementasi, dan evaluasi. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan melibatkan lima informan yang terdiri atas pemilik usaha, dua calon pembeli potensial, dan dua pelanggan loyal. Hasil optimalisasi berupa perbaikan profil, penataan identitas visual, pembuatan konten *feed*, *carousel*, *Reels*, dan *Stories*, penyusunan *caption* dan *hashtag*, serta pengelompokan informasi melalui *Highlight*. Berdasarkan evaluasi informan, dilakukan revisi berupa pembuatan konten *FAQ*, konten lokasi, dan penambahan *Highlight FAQ*, Lokasi, dan Proses. Hasil penelitian menunjukkan bahwa optimalisasi Instagram mampu memperbaiki kualitas akun, meningkatkan jangkauan dan interaksi pengguna, memudahkan komunikasi serta pemesanan, dan mendukung peningkatan penjualan pada Lumpia Semarang 4857 Palembang.

Kata kunci: *Instagram, Media Sosial, Optimalisasi, Penjualan, UMKM.*

ABSTRACT

This study aimed to identify problems in Instagram management, design account optimization, and determine the results of implementing Instagram optimization in supporting increased sales at Lumpia Semarang 4857 Palembang. The study was conducted based on the condition of the Instagram account, which had been used as a promotional medium but had not been managed optimally. This was indicated by an inconsistent feed appearance, uneven visual content quality, and unclear presentation of product and price information. The method used was Research and Development (R&D) with the Product/Service Design and Development model adapted from Ulrich and Eppinger. The stages included needs analysis, specification, concept generation, concept selection, concept testing, detailed design, implementation, and evaluation. Data were collected through observation, interviews, and documentation involving five informants consisting of the business owner, two potential customers, and two loyal customers. The optimization results included profile improvement, visual identity arrangement, the creation of feed, carousel, Reels, and Stories content, the preparation of captions and hashtags, and the organization of information through Highlights. Based on the informants' evaluation, revisions were made by creating FAQ content, location content, and adding FAQ, Location, and Process Highlights. The results showed that Instagram optimization was able to improve account quality, increase audience reach and user interaction, facilitate communication and ordering, and support increased sales at Lumpia Semarang 4857 Palembang.

Keywords: *Instagram, Social Media, Optimization, Sales, MSMEs.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PESEMBAHAN.....	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Ruang Lingkup Laporan Akhir.....	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Laporan Akhir	7
1.4.1 Tujuan Laporan Akhir	7
1.4.2 Manfaat Laporan Akhir	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Optimalisasi	9
2.2 Media Sosial	9
2.2.1 Pengertian Media Sosial	9
2.2.2 Fungsi Media Sosial	10
2.3 Instagram	12
2.3.1 Pengertian Instagram	12
2.3.2 Fitur-Fitur Instagram	12
2.3.3 Kelebihan Instagram.....	14
2.4 Penjualan	15

2.4.1 Pengertian Penjualan	15
2.4.1 Tujuan Penjualan	15

BAB III METODE LAPORAN AKHIR

3.1 Profil Lumpia Semarang 4857 Palembang.....	16
3.1.1 Visi, Misi dan Tujuan Lumpia Semarang 4857 Palembang.	17
3.1.2 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	18
3.1.3 Aktivitas Objek Lumpia Semarang 4857 Palembang	21
3.2 Metode Laporan Akhir	23
3.2.1 Pendekatan Laporan Akhir	23
3.2.2 Jenis dan Sumber Data	23
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data	25
3.2.4 <i>Key Informant</i>	26
3.2.5 Pengolahan Data	27
3.2.6 Flowchart Alur Optimalisasi	29

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil.....	30
4.1.1 Analisis Kebutuhan	30
4.1.2 Spesifikasi Produk/Layanan	32
4.1.3 Generasi Konsep.....	33
4.1.4 Seleksi Konsep	35
4.1.5 Pengujian Konsep.....	36
4.1.6 Perancangan Detail.....	37
4.1.7 Implementasi atau Simulasi.....	40
4.1.8 Evaluasi dan Revisi	46
4.2 Pembahasan	51

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Saran	60

DAFTAR PUSTAKA.....	61
----------------------------	-----------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Hasil Analisis Kebutuhan Optimalisasi Instagram Lumpia Semarang 4857 Palembang	31
Tabel 4.2 Spesifikasi Rancangan Optimalisasi Instagram	32
Tabel 4.3 Generasi Konsep Konten Instagram.....	33
Tabel 4.4 Hasil Pengujian Konsep kepada Informa	37
Tabel 4.5 Hasil Implementasi Optimalisasi Instagram	45
Tabel 4.6 Evaluasi dan Revisi Berdasarkan Tanggapan Informan.....	47

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Laba Penjualan Lumpia Semarang 4857 Palembang 2022-2025.....	3
Gambar 1.2 Profil dan Konten-Konten Instagram Lumpia Semarang 4857.....	4
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Lumpia Semarang 4857 Palembang	18
Gambar 3.2 Flowchart Optimalisasi Instagram	29
Gambar 4.1 Alternatif Konsep A & B	34
Gambar 4.2 Rancangan Konten Informasi Produk dan <i>caption</i> Promosi	36
Gambar 4.3 Tampilan Profil Instagram Setelah Optimalisasi.....	41
Gambar 4.4 Tampilan Highlight Instagram Setelah Optimalisasi	42
Gambar 4.5 Tampilan <i>Feed</i> Instagram Setelah Optimalisasi.....	43
Gambar 4.6 Penyampaian dan Peninjauan Hasil Optimalisasi Instagram bersama Pemilik Usaha	44
Gambar 4.7 Konten <i>FAQ</i> Berdasarkan Masukan Pelanggan Loyal 2	48
Gambar 4.8 Konten Lokasi Berdasarkan Masukan Pelanggan Loyal 2.....	49
Gambar 4.9 Penambahan Konten <i>Highlight</i>	50
Gambar 4.10 Tampilan akun Instagram sebelum optimalisasi	52
Gambar 4.11 Tampilan akun Instagram setelah optimalisasi.....	54
Gambar 4.12 Insight akun Instagram sebelum optimalisasi	55
Gambar 4.13 Insight akun Instagram sebelum optimalisasi	55
Gambar 4.14 Aktivitas Profil Sebelum Optimalisasi	57
Gambar 4.14 Aktivitas Profil Setelah Optimalisasi	57
Gambar 4.15 Laba Penjualan Lumpia Semarang 4857 Palembang pada Tiga Periode Berbeda dalam tahun 2026.....	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I.	Lembar Kesepakatan Bimbingan
Lampiran II.	Surat Permohonan Pengambilan Data
Lampiran III.	Surat Izin Pengambilan Data
Lampiran IV.	Surat Balasan Pengambilan Data
Lampiran V.	Lembar Bimbingan Laporan Akhir
Lampiran VI.	Lembar Kunjungan Mahasiswa
Lampiran VII.	Berita Acara Serah terima Hasil Perancangan
Lampiran VIII.	Surat Perjanjian Perancangan
Lampiran IX.	Surat Pernyataan Penggunaan Perancangan
Lampiran X.	Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
Lampiran XI.	Lembar Revisi Laporan Akhir
Lampiran XII.	Lembar Pelaksanaan Revisi Laporan Akhir
Lampiran XIII	Lembar Wawancara
Lampiran XIV	Dokumentasi