

**STRATEGI PROMOSI SAKOLA MELALUI MEDIA SOSIAL FACEBOOK  
DAN INSTAGRAM DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TAHUN  
2018**

**SKRIPSI**

Disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata 1

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun Oleh :

Muhamad Rifki Saebani

20150530025

**PRODI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2019

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah dipertahankan dan telah disahkan di hadapan Tim Penguji Skripsi Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta pada :

Hari : Sabtu

Tanggal : 23 November 2019

Tempat : Ruang Nego Ilmu Komunikasi

Nilai :

## SUSUNAN TIM PENGUJI

Ketua

  
Zuhdan Aziz, S.IP., S.Sn., M.Sn.

Penguji I

  
Dr. Yeni Rosilawati, S.IP., MM.

Penguji II

  
Muhammad Muttaiqien, S.I.Kom., M.Sn.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana (S-1)

Tanggal : 23 November 2019

Ketua Prodi Komunikasi

  
  
Haryadi Arief Nuur Rasyid, S.IP., M.Sc.

## **HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhamad Rifki Saebani.

Nim : 20150530025.

Program Studi : Ilmu Komunikasi.

Konsentrasi : Broadcasting.

Judul Skripsi : Strategi Promosi Sakola Melalui Media Sosial Facebook dan Instagram dalam Meningkatkan Penjualan pada Tahun 2018.

Menerangkan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan benar. Apabila dikemudian hari karya ini terbukti merupakan hasil plagiat/menjiplak karya orang lain, maka saya menerima sanksi dari perbuatan tersebut.

Yogyakarta, 18 Desember 2019

Muhamad Rifki Saebani

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum wr wb,*

Dengan mengucapkan Puji dan Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan pembuatan laporan penelitian skripsi dengan judul “*Strategi Promosi Sakola Melalui Media Sosial Facebook dan Instagram dalam Meningkatkan Penjualan pada Tahun 2018*” dengan tujuan untuk memperoleh gelar sarjana starta 1 (satu) di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran diperlukan dalam menciptakan proses pembelajaran bagi penulis. Peneliti menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini tidak dapat berjalan dengan lancar tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, dengan segala kerendahan penulis mengucapkan banyak terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Gunawan Budiyanto, M.P., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Titin Purwaningsih, S.IP., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Bapak Haryadi Arief Nur Rasyid, S.IP., M.Sc., selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
4. Ibu Sovia Sitta Sari, S.IP., M.Si., selaku Sekertaris Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

5. Bapak Zuhdan Aziz, S.IP, S.Sn, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Skripsi saya yang selalu sabar dalam memberi arahan, masukan, nasihat, dan bimbingan selama proses penyelesaian karya tulis ini.
6. Mas Muhammad Muttaqien, S.Ikom., M.Sn., dan Ibu Dr. Yeni Rosilawati, S.IP., MM., selaku Dosen Penguji saya yang telah memberikan banyak masukan yang membangun penulis dama memperbaiki Skripsi
7. Terimakasih sebesar-besarnya kepada keluarga Bapak Arifin, selaku pemilik dari Sakola telah memberikan saya izin untuk penelitian skripsi saya di Sakola. Dan juga teman saya Annisa Putri Arifin selaku teman saya sekaligus admin sosial media dari Sakola karena telah memberikan saya akses untuk penelitian saya di Sakola dan membantu semua proses yang berkaitan dengan data ataupun perizinan yang saya perlukan untuk penelitian ini. Tak lupa juga saya ucapkan terimakasih kepada seluruh staff operasional Sakola atas waktu luangnya yang telah diberikan kepada saya.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan tambahan ilmu kepada para pembaca. Semoga Allah SWT selalu memberikan ridho-Nya kepada kita semua, Amin ya Rabbal'alam.

*Wassalamu'alaikum Wr Wb.*

Yogyakarta, 18 Desember 2019

Penulis

Muhamad Rifki Saebani

## **MOTTO**

“janganlah engkau terus mengejar dunia dengan segala kenikmatannya, padahal dunia adalah hukuman bagi Nabi Adam ‘Alaihissalam”

-Syaikh Hasan Al-Bashri rahmatullah'alaih

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Assalamu'alaikum wr wb,*

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat dan karunianya kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan salah satu kewajiban saya kepada orang tua saya yaitu dengan menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini tentunya saya persembahkan kepada seluruh pihak yang sudah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi saya, baik membantu dalam memberikan motivasi ataupun memberikan saya semangat untuk terus segera menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Berkenaan dengan itu saya selaku penulis ingin mempersembahkan karya dan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Yang pertama, tentunya kepada Allah SWT dengan segala kuasanya telah memberikan saya kemudahan serta kelancaran kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan kemampuan yang dimiliki.
2. Kedua orang tua saya yang sangat saya cintai, yaitu Papah saya, yaitu Budi Jalaludin dan Mamah saya, Reti Rohewati. Terimakasih banyak kepada mereka karena telah mendo'akan saya agar senantiasa diberi kemudahan dan kelancaran selama saya berproses, dan juga tak pernah lelah memberikan *support* penuh atas apa yang sedang saya lakukan.
3. Kepada adik saya yang saya banggakan Muhamad Rafi Jauhari yang selalu memberikan semangat dan juga kesabaran, kemudian si bungsu Refa Agnia



Maulida yang telah memberikan saya hiburan atas tingkah laku yang dia lakukan terhadap saya selayaknya anak kecil.

4. Teman-teman kontrakan ex Ar-rohmah 2 soleh, Saipul Arobi, Rafi Muhammad, Nafi Muhammad, Dwiga Satriwan, Budi Catur, Muhammad Ivan, Muhammad Dandy, Bagas Wikantayasa, Muhammad Rifky, Yuli Kurniawan, Febrianto Nugroho, Syaiful Junianto, Alfian Hafiz, Angga Winasputra. Terimakasih karena telah meluangkan waktu sampai sekarang untuk berkumpul, bercanda tawa, berbagi cerita bersama.
5. Teman-teman seperjuangan saya Ilmu Komunikasi UMY 15 dan juga seluruh pihak-pihak yang terkait yang selalu bersedia untuk menemani dan terus mendukung sampai skripsi ini dapat saya selesaikan, Terimakasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr Wb.*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xv
ABSTRAK .....	xvi
ABSTARCT .....	xvii

BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	12
C. Tujuan Penelitian .....	12
D. Manfaat Penelitian .....	12
E. Kerangka Teori .....	13
1. Promosi.....	13
2. Strategi Promosi.....	15
3. Bauran Promosi di Internet... ..	19
4. Media Baru.....	21
5. Sosial Media Sebagai Alat Promosi.....	22
F. Metode Penelitian .....	37
1. Jenis Penelitian.....	37
2. Teknik Pengumpulan data.....	39
BAB II GAMBARAN UMUM SAKOLA.....	45
A. Sejarah Singkat Sakola.....	45
B. Lokasi Pejualan.....	46
C. Alamat Media Online .....	46
D. Tujuan Perusahaan .....	46

E. Logo Perusahaan.....	47
F. Struktur Organisasi.....	48
G. Produk.....	50
<b>BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>55</b>
A. Sajian Data.....	55
1. Perencanaan Strategi Promosi.....	56
2. Pelaksanaan Kegiatan Promosi .....	67
3. Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan Promosi.....	77
4. Evaluasi Kegiatan Promosi Melalui Media Sosial Facebook dan Instagram.....	79
B. Analisis Data.....	80
1. Perencanaan Strategi Promosi.....	80
2. Pelaksanaan Kegiatan Promosi .....	88
3. Evaluasi Strategi Promosi.....	95
<b>BAB IV PENUTUP.....</b>	<b>97</b>
A. Kesimpulan.....	97
B. Saran.....	101
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>103</b>

## DAFTAR GAMBAR

BAB I PENDAHULUAN.....	1
Gambar 1.1 Postingan Promosi Produk Sakola Facebook .....	6
Gambar 1.2 Postingan Promosi Produk Sakola Instagram.....	7
Gambar 1.3 Akun Facebook Sakola.....	8
Gambar 1.4 Akun Instagram Sakola.....	9
BAB II GAMBARAN UMUM SAKOLA.....	45
Gambar 2.1 Outlet Sakola.....	45
Gambar 2.2 Logo Sakola.....	47
Gambar 2.3 Struktur Organisasi Sakola.....	48
Gambar 2.4 Produk Pakaian Sakola.....	51
Gambar 2.5 Produk Celana Sakola.....	51
Gambar 2.6 Produk Tas Sakola.....	52
Gambar 2.7 Produk Sepatu Sakola.....	53
Gambar 2.8 Produk Jilbab Sakola.....	53
Gambar 2.9 Produk Kacamata Sakola.....	54
BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN.....	55
Gambar 3.1 Informasi Sakola .....	59
Gambar 3.2 Foto Produk Sakola .....	64
Gambar 3.3 Infomasi Produk Sakola .....	65

Gambar 3.4 Pengambilan Foto Produk .....	68
Gambar 3.5 Foto Produk yang diupload di Facebook.....	70
Gambar 3.6 Foto Produk yang diupload di Instagram .....	71
Gambar 3.7 Biodata akun Facebook Sakola .....	72
Gambar 3.8 Biodata akun Instagram Sakola .....	73
Gambar 3.9 Caption akun Facebook Sakola.....	74
Gambar 3.10 Caption akun Instagram Sakola .....	75
Gambar 4.1 Komentar Produk Sakola.....	76

## DAFTAR TABEL

Gambar 1.1 Tabel Grafik Penjualan Sakola.....	10
Gambar 1.2 Tabel Data Jumlah Postingan.....	11

