

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Efektivitas Promosi Melalui Media Sosial Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Toko Bunga Flowen Florist Tulungagung)” ini ditulis oleh Erliani Ayu Setyaning Suci, NIM. 126402202096, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, pembimbing Dr. Moh. Rois Abin, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh fenomena maraknya penggunaan media sosial sebagai sarana promosi di kalangan pelaku bisnis era digital. Dalam dunia bisnis digital, media sosial telah menjadi platform yang sangat populer dan efektif digunakan untuk mempromosikan suatu produk atau layanan serta berinteraksi dengan konsumen. Penggunaan media sosial sebagai sarana promosi ini juga dilakukan oleh usaha toko bunga. Meskipun efektif untuk digunakan sebagai sarana promosi, ada kalanya penggunaan media sosial belum mampu membidik konsumen secara tepat sasaran sehingga promosi yang dilakukan tidak tersampaikan kepada konsumen yang menjadi target promosi. Hal ini menyebabkan promosi yang dilakukan kurang efektif untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu mencapai volume penjualan.

Fokus penelitian ini yaitu: 1) Bagaimana efektivitas promosi melalui Instagram dalam meningkatkan volume penjualan pada toko bunga Flowen Florist Tulungagung? 2) Bagaimana efektivitas promosi melalui WhatsApp dalam meningkatkan volume penjualan pada toko bunga Flowen Florist Tulungagung? 3) Bagaimana efektivitas promosi melalui Facebook dalam meningkatkan volume penjualan pada toko bunga Flowen Florist Tulungagung?.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan meliputi kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi yang kemudian dilakukan pengecekan keabsahan temuan.

Hasil penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Efektivitas promosi melalui Instagram dalam meningkatkan volume penjualan pada toko bunga Flowen Florist dapat dikatakan sangat efektif yang dibuktikan dengan volume penjualan pada tahun 2023 melalui Instagram sebanyak 5.742 buket. 2) Efektivitas promosi melalui WhatsApp dalam meningkatkan volume penjualan pada toko bunga Flowen Florist dapat dikatakan cukup efektif yang dibuktikan dengan volume penjualan pada tahun 2023 melalui WhatsApp sebanyak 3.053 buket. 3) Efektivitas promosi melalui Facebook dalam meningkatkan volume penjualan pada toko bunga Flowen Florist dapat dikatakan kurang efektif yang dibuktikan dengan volume penjualan pada tahun 2023 melalui Facebook sebanyak 42 buket.

Kata kunci: Efektivitas, Promosi, Media Sosial, Volume Penjualan.

ABSTRACT

The thesis entitled "The Effectiveness of Promotion Through Social Media in Increasing Sales Volume (Case Study of Flowen Florist Tulungagung Flower Shop)" was written by Erliani Ayu Setyaning Suci, NIM. 126402202096, Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, supervisor Dr. Moh. Rois Abin, M.Pd.I.

This research is motivated by the phenomenon of the widespread use of social media as a means of promotion among digital era business people. In the world of digital business, social media has become a very popular and effective platform used to promote a product or service as well as interact with consumers. The use of social media as a means of promotion is also carried out by flower shop businesses. Although effective to be used as a means of promotion, there are times when the use of social media has not been able to target consumers on target so that the promotion carried out is not conveyed to consumers who are the target of promotion. This causes promotions that are carried out less effectively to achieve the company's goal of achieving sales volume.

The focus of this research is: 1) How is the effectiveness of promotion through Instagram in increasing sales volume at Flowen Florist Tulungagung flower shop? 2) How effective is the promotion via WhatsApp in increasing sales volume at Flowen Florist Tulungagung flower shop? 3) How is the effectiveness of promotion through Facebook in increasing sales volume at Flowen Florist Tulungagung flower shop?

This research uses a qualitative approach with a type of case study research. Data collection techniques with observation, interviews and documentation. While the data analysis techniques used include data condensation, data presentation and conclusion drawing / verification which is then checked the validity of the findings.

The results of this study are as follows: 1) The effectiveness of promotion through Instagram in increasing sales volume at Flowen Florist flower shops can be said to be very effective as evidenced by the sales volume in 2023 through Instagram of 5.742 bouquets. 2) The effectiveness of promotion through WhatsApp in increasing sales volume at Flowen Florist flower shops can be said to be quite effective as evidenced by the sales volume in 2023 via WhatsApp of 3.053 bouquets. 3) The effectiveness of promotion through Facebook in increasing sales volume at Flowen Florist flower shops can be said to be less effective as evidenced by the sales volume in 2023 through Facebook as many as 42 bouquets.

Keywords: Effectiveness, Promotion, Social Media, Sales Volume.