

SKRIPSI

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus Pada Konter *handphone* Rifel Celluler Kota Kupang)

Diajukan Kepada Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik

Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

Sebagai Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi



OLEH

JOHAN NENABU

NIM: 431 18 010

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA
KUPANG**

2024

PERSYARATAN PERSONALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Johan Nenabu
Nomor Registrasi. : 43118010
Fakultas/Program Studi : Ilmu Sosial & Ilmu Politik/Ilmu Komunikasi

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis (skripsi) dengan judul

PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK DALAM

MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Konter *handphone*

Rifel Celluler Kota Kupang) adalah benar-benar karya sendiri yang dibimbing oleh Ibu Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si selaku pembimbing I dan Ibu Innosensia E.I Ndiki Satu, S. Sos, M. I. Kom. selaku pembimbing II. Apabila di kemudian hari ditemukan adanya penyimpangan, maka saya bersedia dituntut secara hukum.

Kupang, 06 Februari 2024

Disahkan

Pembimbing I



Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si.



Mahasiswa

Johan Nenabu

No. Registrasi: 43118010



UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA

Jl. Jend. Ahmad Yani 50 – 52. Telp. (0380) 833395, Fax. 831194
Website : <http://www.unwira.ac.id> E-mail : info@unwira.ac.id
Kupang 85225 – Timor - NTT

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada Hari ini **Selasa, 12 Desember 2023 Pukul 11.00 Wita** Telah diadakan Ujian Skripsi Program Sarjana, bagi mahasiswa :

N a m a : **Johan Nenabu**
NIM : **43118010**
Program Studi : **Ilmu Komunikasi**
Judul Skripsi :

PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus pada Konter Handphone Rifel Celluler Kota Kupang)

Di hadapan Panitia Ujian Skripsi yang terdiri dari :

- 1. Ketua : Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si
- 2. Sekretaris : Innosensia E.I. Ndiki Satu, S.Sos, M.I.Kom
- 3. Penguji Materi I : Mikhael Rajamuda Bataona, S.Sos, M.I.Kom
- 4. Penguji Materi II : P. Yoseph Riang, SVD, S.Fil, M.I.Kom
- 5. Penguji Materi III : Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si
- 6. Pembimbing I : Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si
- 7. Pembimbing II : Innosensia E.I. Ndiki Satu, S.Sos, M.I.Kom

(Handwritten signatures of the panel members)

Hasil Ujian diperoleh sebagai berikut :

Nilai yang diperoleh dari Penguji I = 84
Penguji II = 90
Penguji III = 91

Lulus dengan Nilai = 88/100

Belum Lulus dan diberikan kesempatan untuk ujian ulang pada :

HARI:.....,TANGGAL :, JAM :

Hasil Ujian Ulang =



Kupang, 12 Desember 2023
Ketua Tim Penguji,

Fransiska D. Setyaningsih, M.Si
NIDN : 0804127501

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

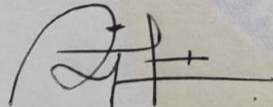
(Studi Kasus Pada Konter *handphone* Rifel Celluler Kota Kupang)

Diajukan Oleh:

Nama : Johan Nenabu
Program Studi : Ilmu Komunikasi
NIM : 43118010

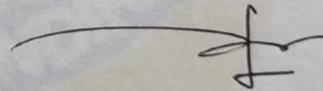
Disetujui Oleh:

Pembahas I



(Mikhael Rajamuda Bataona S.Sos, M.I.Kom)

Pembahas II



(P. Yoseph Riang SVD, S.Fil, M.I.Kom)

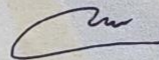
HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus Pada Konter *handphone* Rifel Celluler Kota Kupang)

Diajukan Oleh:

Nama : Johan Nenabu
Program Studi : Ilmu Komunikasi
NIM : 43118010

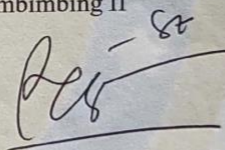
Disetujui Oleh:

Pembimbing I



(Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si.)

Pembimbing II



(Innosensia E. I. Ndiki Satu, S.Sos, M.I.Kom)

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



(Drs. Frans Bapa Tokan, MA)

Motto

“AKLETU”

“AKU LELAH TANPA TUHAN”

Karya ini kupersembahkan untuk:

1. Sang pemberi kehidupan dan sumber sukacita, Tuhan Yesus Kristus yang telah menyertai dan membimbing penulis dalam setiap langkah dan proses yang dilalui sehingga langkah dan proses tersebut menjadi pelajaran bermakna untuk terus berbenah diri
2. Orang Tua tercinta, Bapak Enos Nenabu dan Mama Yeni Nomleni yang telah mendoakan sembari memberikan dukungan moral dan materil pada penulis hingga terselesainya skripsi ini
3. Almamater tercinta tempat penulis merajut pendidikan, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan kemurahannya sehingga skripsi yang berjudul “Pemanfaatan Media Sosial Facebook Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Konter Rifel Celluler Kota Kupang)” ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat akademik guna menyelesaikan Program Sarjana (S1) Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

Dalam proses penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik yang membantu secara langsung maupun tidak langsung, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis dengan tulus mengucapkan terimakasih kepada:

1. Rektor Universitas Katolik Widya Mandira
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Widya Mandira
3. Ketua Program Studi Ilmu Komunikai, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Widya Mandira.
4. Ibu Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si. selaku pembimbing I dan Ibu Innosensia E. I. Ndiki Satu, S.Sos.M.I.Kom. selaku pembimbing II karena telah membimbing dan membantu penulis dari awal hingga selesainya skripsi ini.

5. Bapak Mikhael Rajamuda Bataona S.Sos, M.I.Kom. selaku penguji I dan Pater Yoseph Riang SVD, S.Fil, M.I.Kom. selaku penguji II yang telah memberikan saran dan arahan kepada penulis.
6. Seluruh dosen dan pegawai Universitas Katolik Widya Mandira Kupang terkhususnya program studi Ilmu Komunikasi.
7. Keluarga besar yang selalu memberikan doa dan dukungan kepada penulis. Mama Yeni Eriance Nomleni, Bapak Enos Nenabu, Ba'I Hendrik Nomleni, Delcy Yumirta Leokoy, Markus Sakan, Elsy Anika Nomleni, Indra Sakan & Jelda Benu.
8. Terima kasih kepada Delcy Yumirta Leokoy yang selalu mendukung dalam segala proses peneliti menyelesaikan tugas akhir.
9. Terima kasih kepada Nyadu Disyon Kause yang sudah membantu selama proses pembuatan skripsi ini.
10. Teman-teman peneliti yaitu: Disyon Kause, Wilybertus Dala & Kristo Klau, yang selalu mendukung dan mendengarkan keluh kesah peneliti.
11. Kepada Jikom'18, terima kasih telah berjuang bersama
12. Kepada diri sendiri, terima kasih masih tetap berjuang sampai saat ini.

Kiranya segala bantuan yang telah diberikann kepada penulis dapat dibalas oleh Tuhan yang mahakuasa. Penulis menyadari bahwa tulisan ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis terbuka atas segala bentuk saran dan kritik

yang positif dari semua pihak, agar semua itu menjadi pengalaman untuk terus memperbaiki diri dan terus berkarya di masa mendatang.

Kupang, 2024

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini diajukan sebagai skripsi dengan judul “Pemanfaatan Media Sosial Facebook Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Konter Handphone Rifel Celluler Kota Kupang)”, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi konter Rifel Celluler Kota Kupang dalam meningkatkan volume Penjualandengan menggunakan strategi komunikasi pemasaran.Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus dimana penelitian mendalam mengenai unit social tertentu, yang hasilnya merupakan sebuah gambaran yang lengkap dan terorganisasi baik mengenai unit, dan dengan teknik pengumpulan data ialah wawancara mendalam dan studi dokumentasi.Strategi penjualan *handphone* dengan memanfaatkan media sosial facebook melalui fitur *marketplace* memiliki dampak positif bagi *owner* konter Rifel celluler, dengan kelebihan media sosial facebook yang memiliki pengguna yang banyak dan jangkauan penyebaran yang luas maka hal itu berdampak pada volume penjualan. Penggunaan strategi promosi penjualan sebagai bentuk pengenalan produk dan bentuk stimuli minat beli konsumen dan strategi *digital interactivemarketing* bentuk interaksi antara *owner* & pembeli.Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan peneliti maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan strategi komunikasi pemasaran: *sales promotion* (promosi penjualan) & *digital interactive marketing* (interaksi pemasaran digital)dengan memanfaatkan media social facebook maka dapat disimpulkan volume penjualan *handphone* di konter Rifel Celluler meningkat setelah memanfaatkan media sosial facebook.

Kata kunci: Komunikasi, Komunikasi Pemasaran, media sosial.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN PERSONALITAS.....	I
BERITA ACARA	II
HALAMAN PERSETUJUAN.....	III
HALAMAN PENGESAHAN.....	IV
MOTTO	V
KATA PENGANTAR.....	VI
ABSTRAK	VII
DAFTAR ISI.....	VIII
DAFTAR BAGAN.....	IX
DAFTAR GAMBAR.....	X
DAFTAR TABEL.....	XI
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LatarBelakang	1
1.2 RumusanMasalah	5
1.3 TujuanPenelitian	5
1.4 KegunaanPenelitian.....	5
1.4.1 KegunaanTeoritis	5
1.4.2 KegunaanPraktis	6
1.5 KerangkaPemikiran, AsumsidanHipotesis.....	6

1.5.1 Kerangka Pemikiran.....	7
1.5.2 Asumsi	8
1.5.3 Hipotesis.....	9
BAB II LANDASAN KONSEPTUAL.....	10
1.1 PenelitianTerdaulu Yang Relevan	10
2.2 Komunikasi.....	12
2.2.1. DefinisiKomunikasi	12
2.2.2 Media Komunikasi.....	14
2.3 KomunikasiPemasaran	15
2.3.1 DefinisiPemasaran.....	15
2.3.2 StrategiKomunikasiPemasaran	16
2.3.3 Proses TahapanStrategiKomunikasiPemasaran	17
2.4 PemasaranMelalui Media Sosial Facebook	23
2.4.1 Media Sosial.....	24
2.4.2 Macam-Macam Media Sosial	25
2.4.3 Facebook.....	27
2.4.4 Fitur-fitur Facebook	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	31
3.1. Jenis, Metode, & Fokus Penelitian	31
3.1.1 Jenis Penelitian.....	31
3.1.2 Metode Penelitian	31

3.1.3 Lokasi Penelitian.....	32
3.1.4 Fokus Penelitian.....	32
3.2. Subjek, Informan, dan Alasan	33
3.2.1 Subjek Penelitian	33
3.2.2 Informan Kunci.....	33
3.2.3 Alasan Pemilihan Informan	33
3.3. Konstruksi dan Indikator Penelitian	34
3.3.1 Konstruksi Penelitian.....	34
3.3.2 Indikator Penelitian	34
3.4. Jenis dan Sumber Data.....	35
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.6. Teknik Analisis Data.....	36
3.7 Teknik Interpretasi Data.....	37
3.8 Teknik Pemeriksaan dan Keabsahan Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	43
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	43
4.1.1 Profil Konten Ritel Celluler.....	43
4.1.2 Profil Media Sosial Konten Ritel Celluler.....	46
4.2 Pemanfaatan Media Sosial facebook Dalam meningkatkan penjualan.....	48
4.3 Telah Informan.....	49
4.4 Penyajian Hasil Penelitian.....	49
4.4.1 Hasil Wawancara	52
4.4.2 Hasil Dokumentasi	55

BAB V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	60
5.1 Analisis Data	60
5.1.1 Promosi Penjualan	61
5.1.2 Digital Interactive Marketing	62
5.2 Interpretasi Data	63
5.2.1 Promosi Penjualan	64
5.2.2 Digital Interactive Marketing	65
BAB VI PENUTUP	68
6.1 Kesimpulan	68
6.2 Saran	71
DAFTAR PUSTAKA.....	
SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI.....	

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Pemikiran.....	8
-----------------------------------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1.1Tampak Konter Rifel Celluler.....	44
Gambar 4.1.3 Beberapa Tipe HP yang posting di Facebook	46
Gambar 4.1.2 Akun Media Sosial Konter Rifel Celluler	47
Gambar 4.4.1Postingan Akun Facebook Konter Rifel Celluler.....	56
Gambar 4.4.2Promo harga & Bonus aksesoris HP Konter Rifel celluler	57
Gambar 4.4.3 Testimoni handphone yang terjual	58

DAFTAR TABEL

Tabel 4.2 Data Informan Penelitian	49
--	----