

**PENGARUH PROMOSI ONLINE MELALUI MEDIA SOSIAL
INSTAGRAM TERHADAP VOLUME PENJUALAN PRODUK
MELTYSACAKE TANJUNG TABALONG**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana



OLEH :

Oleh : Sari Marwiyah

Nim : 222632111293

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI TABALONG**

2026

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

**PENGARUH PROMOSI ONLINE MELALUI MEDIA SOSIAL
INSTAGRAM TERHADAP VOLUME PENJUALAN
MELTYSACAKE TANJUNG TABALONG**

A. Nama Mahasiswa: Sari Marwiyah

NIM : 222632111293

Program Studi : Admnistrasi Niaga

B. Disetujui oleh

Pembimbing : Nadi Fikri Rijali, S.A.B., M.A.B.

1108118803 (.....)

Penguji I : Ahmad Farhani, S.Kom., M.A.B.

1112089102 (.....)

Penguji II : Taufik Rahman, S.A.B., M.A.B.

1121128002 (.....)

C. Dinyatakan LULUS/TIDAK LULUS dalam mempertahankan ujian skripsi
pada tingkat Strata Satu (S-1) pada tanggal

Mengetahui:
Ketua STIA Tabalong

Tanjung 20 April 2026
Ketua Prodi
Ilmu Administrasi Niaga

Hj.Rahmi Hayati, S.Sos.,M.A.P
NIK 005.057.012

Shinta Avriyanti, SE., M.A.B
NIK : 005.057.058

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sari Marwiyah

NIM : 222632111293

Jurusan : Administrasi Niaga

Judul : Pengaruh Promosi Online Melalui Media Sosial Instagram

Terhadap Volume Penjualan Meltysacake Tanjung Tabalong

Menyatakan dengan sebenar-benarnya sepanjang sepengetahuan saya, didalam naskah skripsi tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan yang berlaku

Tanjung, 15 April 2026

Sari Marwiyah

NIM.222632111293

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, berkat rahmat dan bimbingan-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Pengaruh Promosi Online Melalui Media Sosial Instagram Terhadap Volume Penjualan Meltysacake Tanjong Tabalong." dapat terselesaikan. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Administrasi Niaga. Bersama ini pekenankanlah saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dengan hati yang tulus kepada:

1. Ibu Hj. Rahmi Hayati, S.Sos., M.A.P. selaku Ketua STIA Tabalong yang telah memberi kesempatan dan fasilitas kepada kami untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan Program Studi S1 Administrasi Niaga STIA Tabalong.
2. Ibu Shinta Avriyanti, SE.,M.A.B. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi yang telah memberikan dukungan dalam proses penyelesaian studi.
3. Bapak Nadi Fikri Rijali S.A.B.,M.A.B selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan kepada penulis sehingga kami dapat menyelesaikan Proposal Penelitian ini.
4. Bapak Ahmad Farhani, S.Kom. M.A.B, selaku Dosen Penguji I yang telah memberikan arahan sangat baik, bijaksana serta solusi dan masukan yang sangat membangun.
5. Bapak Taufik Rahman, S.A.B., M.A.B, selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan arahan dengan sangat baik, solusi, dan masukan yang sangat membangun.

6. Tia Nurkhaliza selaku owner Meltysacake, yang ramah dan baik hati sudah bersedia meluangkan waktu, memberikan izin, memberikan ilmu, dan menyediakan tempat yang nyaman bagi penulis untuk melakukan penelitian.
7. Ayah, Ibu dan saudara serta pasangan saya yang telah memberikan dukungan, support yang luar biasa kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan proposal penelitian ini untuk menempuh Program Studi S1 Administrasi Niaga.
8. Untuk Tia Nurkhaliza, Rahmi Yulia Rahmah, Nayla Rizki, Szalsa Nabila Soamole, dan Siti Aisyah, yang telah banyak memberikan semangat kepada penulis, sehingga penulis segera menyelesaikan Proposal Penelitian ini.
9. Terakhir, diri saya sendiri, Sari Marwiyah atas segala kerja keras dan semangatnya sehingga tidak pernah menyerah dalam mengerjakan tugas akhir skripsi ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas budi baik pihak yang telah memberi kesempatan, dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna, tetapi penulis berharap skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Tanjung, Rabu 12 April 2026

Sari Marwiyah

Nim 222632111293

RINGKASAN

Sari Marwiyah, NIM 222632111293, Program Strata 1 Ilmu Administrasi Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong, 2026. *Pengaruh Promosi Online Melalui Media Sosial Instagram Terhadap Volume Penjualan (Studi pada Meltysacake Tanjung Tabalong)*.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pesatnya perkembangan media sosial, khususnya Instagram, yang dimanfaatkan sebagai sarana promosi oleh pelaku usaha, terutama UMKM. Meltysacake merupakan usaha kuliner yang sepenuhnya mengandalkan promosi online melalui Instagram dalam kegiatan pemasaran produknya. Namun, dalam praktiknya volume penjualan yang dihasilkan masih mengalami fluktuasi dari waktu ke waktu, sehingga diperlukan strategi promosi yang efektif untuk menjaga kestabilan dan peningkatan penjualan. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui sejauh mana promosi online tersebut berpengaruh terhadap volume penjualan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh promosi online melalui media sosial Instagram terhadap volume penjualan serta mengetahui besarnya pengaruh promosi online tersebut terhadap volume penjualan produk Meltysacake Tanjung Tabalong.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan inferensial. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Meltysacake dengan jumlah sampel sebanyak 95 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Analisis data dilakukan dengan menggunakan uji statistik deskriptif, uji regresi linear sederhana, uji t, dan koefisien determinasi (R^2) dengan bantuan SPSS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi online melalui media sosial Instagram berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung sebesar 8,303 lebih besar dari t tabel 1,98580 dan nilai signifikansi $< 0,05$. Selain itu, hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa promosi online memberikan kontribusi sebesar 42% terhadap volume penjualan, sedangkan sisanya sebesar 58% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa promosi online melalui Instagram memiliki peran penting dalam meningkatkan volume penjualan produk Meltysacake.

Kata Kunci: Promosi Online, Instagram, Volume Penjualan, Media Sosial, UMK

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji Syukur atas kehadiran Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, karena kasih dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian ini yang berjudul “Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Instagram Terhadap Volume Penjualan Meltysacake Tanjung Tabalong”.

Penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis pada jurusan Pendidikan Administrasi Bisnis di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi. Dalam penyusunan proposal penelitian ini, penulis sangat menyadari banyak kekurangannya, oleh karna itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun kesempurnaan pada penelitian ini.

Maka dalam kesempatan kali ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebenar benarnya kepada Nadi Fikri Rijali, S.A.B., M.A.B .selaku dosen pembimbing proposal yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis selama proses penyelesaian proposal penelitian ini. Penulis sangat berharap semoga proposal ini bisa membantu dan bermanfaat bagi kita semua. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Tanjung, 13 April 2026

Penulis

Sari Marwiyah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HASIL UJI PLAGIASI.....	iv
UCAPAN TERIMAKASIH.....	v
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan masalah.....	7
C. Tujuan penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. penelitianTerdahulu.....	10
B. Landasan Teori.....	14
a. Pemasaran	14
b. Manajemen Pemasaran.....	15
c. Bauran Pemasaran	17
d. Promosi	20
e. Media Sosial.....	24
f. Instagram	25
g. Volume Penjualan	31
C. Kerangka Konseptual	34
D. Hipotesis.....	36

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	37
B. Lokasi Penelitian.....	37
C. Populasi dan Sempel Penelitian	37
D. Sumber Data.....	39
E. Definisi Operasional Variabel.....	41
F. Metode Pengumpulan Data	44
G. Teknik Analisis Data.....	45
H. Jadwal Kegiatan	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	53
B. Hasil Penelitian	56
C. Pembahasan.....	84

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	96
B. Saran.....	96

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

NO.	Judul Tabel	Halaman
1.	Volume Penjualan Meltysacake Periode 2025	6
2.	Karakteristik Reponden Berdasarkan Jenis Kelamin	57
3.	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	58
4.	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	58
5.	Tabel Statistik Deskriptif Promosi Online (X)	60
6.	Tabel Statistik Deskriptif Volume Penjualan (Y)	63
7.	Tabel Deskriptif Frekuensi Promosi Online (X).....	66
8.	Tabel Deskriptif Frekuensi Volume Penjualan (Y).....	69
9.	Tabel Uji Validitas Variabel Promosin Online (X).....	74
10.	Tabel Uji Validitas Variabel Volume Penjualan (Y)	75
11.	Hasil Uji Realibilitas Promosi Online (X)	76
12.	Hasil Uji Realibilitas Volume Penjualan (Y).....	76
13.	Uji Sample Kolmogrov Simornav Test	79
14.	Tabel Hasil Uji Hipotesis	83
15.	Tabel Uji Regresi Linear Sederhana	84
16.	Hasil Uji Koefisien Determinasi	85

DAFTAR GAMBAR

NO.	Judul Gambar	Halaman
1.	Kerangka Konseptual	35
2.	Hasil Uji P-PLOT.....	81

DAFTAR LAMPIRAN

No	Tabel Lampiran
1	Kuesioner Penelitian
2	Rekapitulasi Angket
3	Tabulasi Frekuensi(<i>Ouput SPSS</i>)
4	Statistik Deskriptif (<i>Ouput SPSS</i>)
5	Hasil Uji Regresi (<i>Ouput SPSS</i>)
6	Hasil Uji Validitas (<i>Ouput SPSS</i>)
7	Hasil Uji Realibilitas (<i>Ouput SPSS</i>)
8	Tabel t
9	Tabel r
10	Bukti bebas plagiasi