

## STRATEGI PEMASARAN DENGAN MELAKUKAN PROMOSI MELALUI PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL INSTRAGRAM UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN HOME INDUSTRY AMPLANG RENA PIPIH BANJARBARU

Siti Nuru Sholehah<sup>1</sup>, Iva Khoiril Mala<sup>2</sup>, Sutantri<sup>3</sup>  
sholehahsinuha@gmail.com<sup>1</sup>, ivamala180496@gmail.com<sup>2</sup>, tantrialvano@gmail.com<sup>3</sup>  
University Islamic Tribakti Lirboyo Kediri Indonesia

### ABSTRAK

penelitian ini membahas tentang sebuah pemanfaatan dalam menggunakan media sosial yang bisa kita gunakan sebagai strategi agar lebih mudah dan dapat menjangkau lebih luas dalam memasarkan sebuah jasa atau barang. Tujuan dari penelitian ini untuk mendeskripsikan perencanaan, pelaksanaan serta pengawasan dan Solusi yang dapat ,meningkatkan penjualan dari home industry amplang rena pipih banjarbaru. Metode yang digunakan adalah kualitatif. Adapun hasil dari penelitian ini yaitu perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan serta hambatan yang akan terjadi dalam menjalankan bisnis tersebut seperti banyaknya pesaing bisnis yang semakin banyak serta Solusi yang dapat menyelesaikan dari hambatan tersebut adalah dengan melakukan promosi dengan menggunakan media sosial dan media yang dapat meningkatkan dalam media tersebut.

**Kata Kunci:** Social Media Marketing, Digital Marketing Strategy, Home Industry.

### ABSTRACT

*This research discusses the use of social media that we can use as a strategy to make it easier and reach wider in marketing a service or product. The aim of this research is to describe the planning, implementation and supervision and solutions that can increase sales from the home industry of Amplang Rena Pipih Banjarbaru. The method used is qualitative. The results of this research are planning, implementation and supervision as well as obstacles that will occur in running this business such as the increasing number of business competitors and the solution that can resolve these obstacles is by carrying out promotions using social media and media that can increase media the.*

**Keyword :** Social Media Marketing, Digital Marketing Strategy, Home Industry.

### PENDAHULUAN

Perkembangan pada era saat ini mulai memasukim era di mana digitalisasi menjadi bagian yang sangat penting bagi manusia karena dengan banyaknya perkembangan teknologi menjadikan manusia sangat mudah dalam menjalankan aktivitasnya sehingga menyebabkan pengaruh yang sangat besar bagi kehidupan mereka terutama dalam aspek ekonomi. Salah satu media yang sangat banyak dalam penggunaannya internet yang merupakan media yang sangat besar dalam menjangkau audien. Adapun media yang berkembang mengikutiu zaman ialah sosial media karena sudah banyak sekali sosial media yang digunakan oleh kebanyakan Masyarakat seperti media Instagram, facebook, shoope dan media lainnya.

Pemanfaatan yang dapat kita gunakan sebagai strategi pemasaraan adalah dengan menggunakan teknologi yang sangat canggih yang dapat menyebabkan sebuah dampak perkembangan yang sangat pesat dengan adanya media sosial kita dapat mengembangkan strategi pemasaran karena dengan menggunakan media yang sudah ada dapat kita manfaatkan sebagai media pemasaran untuk sebuah produk.dan sebuah produk tersebut harus mempunyai ciri khas dan kualitas sangat baik agar konsumen bisa merasakan dan mendapatkan tingkat jual yang sangat tinggi .

Adapun dalam mempromosikan sebuah produk melalui media sosial itu membutuhkan komunikasi yang sangat baik agar dapat mendorong serta meningkatkan dalam penjualan sebuah produk sehingga produk tersebut dapat sampai kepada konsumen dengan kualitas yang sangat baik sehingga tujuan dari produsen dapat tercapai dengan baik pula. Dan pengetahuan mengenai komunikasi dalam sebuah pemasaran sangat diperlukan untuk mengetahui permasalahan yang suatu saat akan dihadapi. seperti menurunnya pendapatan karena daya beli konsumen yang berkurang dalam suatu produk dan hal tersebut dapat memperlambat pertumbuhan dan perkembangan bisnis usaha.

Adapun media yang sangat berkembang pesat yaitu media Instagram yang mempunyai beberapa fasilitas untuk bisa kita manfaatkan sebagai strategi pemasaran dan peningkatan dalam penjualan produk tersebut. Perkembangan Instagram memiliki banyak sekali fasilitas yang cukup baik serta dapat menjadikan peluang yang sangat bagus bagi pelaku bisnis dalam mempromosikan produknya. dan fasilitas lain dan besarnya penggunaan media Instagram di Indonesia bisa

Pemasaran dengan menggunakan sosial media seperti : insagram, facebook, youtube, Wikipedia dan google. Dapat meningkatkan penjualan serta pengunjung. Kegiatan pemasaran melalui sosial media sangatlah efektif dan efisien sehingga dapat menimbulkan dampak positif yang sangat besar dan tergolong cukup maksimal.

## **METODE PENELITIAN**

### **a. Rancangan penelitian**

Penelitian yang akan digunakan yaitu kualitatif penelitian ini dilakukan untuk memahami sebuah fenomena dalam suatu kejadian ataupun suatu hal yang dialami oleh objek. Seperti perilaku, ataupun motivasi serta suatu Tindakan yang diteliti dengan melakukan sebuah deskripsi dalam sebuah kata ataupun bahasanya dengan cara yang baik dan benar. Karena metode ini sangat banyak yang menggunakan dalam meneliti sebuah kejadian agar dapat mengetahui serta memahami bagaimana cara mempromosikan sebuah produk penjualan amplang rena pipih banjarbaru.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha dalam menginterpretasikan data yang ada serta mengungkap suatu masalah atau sebuah keadaan ataupun peristiwa sebagaimana adanya. Oleh karena itu menggunakan penelitian kualitatif agar dapat merumuskan sebuah fenomena yang sedang terjadi ataupun yang akan terjadi dikemudian hari karena dengan menggunakan penelitian dapat mengetahui kebenaran yang sedang terjadi di lokasi tersebut seperti pemasaran yang dilakukan oleh home industry amplang rena pipih.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Perencanaan ,pelaksanaan serta pengawasan melalui sosial media instgram agar dapat ,meningkatkan dalam penjualan home industry ampalng rena pipih banjarbaru.**

Pemasaran yang sangat efektif mencakup tentang pemasaran pelaksanaan serta pengawasan dari seluruh organisasinya karena dalam sebuah pemasaran yang akan dilakukan oleh setiap pengusaha atau Perusahaan memerlukan sebuah arahan agar dapat mencapai sebuah tujuan dengan sangat baik dalam sebuah organisasi tersebut karena pemasaran merupakan sebuah rumusan yang sangat penting karena dengan menggunakan sumber daya yang sudah ada dan baik akan membuat strategi pemasaran akan menjadi baik dan maju seperti usaha home industry amplang rena pipih banjarbaru menyatakan

bahwa dalam sebuah Perusahaan haruslah memiliki rencana-rencana yang akan dilakukan untuk menjalankan dalam sebuah pemasarannya.

Perencanaan dalam sebuah pemasaran merupakan yang sangat diperlukan untuk bidang pemasaran pada waktu yang akan datang. Dengan adanya perencanaan ini diharapkan dapat memperlancar usaha dalam pemasaran yang dilakukan oleh sebuah Perusahaan, karena dengan adanya perencanaan dapat meminimalisir adanya sebuah kegagalan yang akan datang dimasa yang akan datang. Hal utama yang perlu dilalui yaitu dengan melakukan sebuah perencanaan-perencanaan dalam sebuah pemasaran yang dapat dilakukan dalam sebuah Perusahaan. adapun satu perencanaan yang sangat banyak dilakukan adalah dengan melakukan kegiatan promosi untuk meningkatkan penjualan sebuah produk atau jasa yang dilakukan serta meminimalisir penurunan dalam sebuah produk, karna dengan melakukan promosi dapat mencapai sebuah tujuan yang sudah ditargetkan yang sudah dilakukan dalam sebuah Perusahaan tersebut.

Setelah melaksanakan sebuah perencanaan pada pemasaran maka bisa dilanjutkan dengan melakukan pelaksanaan. Karena sebuah keberhasilan harus dilakukan dengan baik . Maka dari itu pelaksanaan memiliki sifat yang terbuka dalam sebuah hasil dari kinerja yang telah dihasilkan. Pelaksanaan yang dilakukan oleh home industry ampalng rena pipih banjarbaru melalui media sosial yang berbentuk promosi.

Adapun aspek yang sangat penting dalam manajemen sebuah pemasaran harus memiliki sebuah arus informasi untuk dapat mencapai Tindakan dalam sebuah perdagangan. Karena dengan mempromosikan suatu barang juga menjadi factor yang sangat penting serta sangat mendukung untuk keberlangsungan sebuah usaha tersebut. Serta suatu pengusaha ataupun Perusahaan akan dapat mencapai sebuah keberhasilan jika usaha tersebut berjalan sesuai dengan apa yang sudah direncanakan.

Usaha dalam mempromosikan suatu barang yang dilakukan oleh amplanng rena pipih digunakan untuk dapat mempermudah ataupun mengatasi sebuah perubahan yang akan terjadi sewaktu-waktu ataupun mengatasi musiman dalam sebuah pesanan. Karena dengan perkembangan teknologi serta informasi yang semakin maju dapat mendorong perubahan komunikasi yang sebelumnya modern menjadi gaya hidup yang serba digital. Oleh karena itu dengan adanya perencanaan pelaksanaan dan pengawasan yang digunakan sebagai alat komunikasi dapat menurunkan suatu hal negatif yang akan terjadi.

## **KESIMPULAN**

Hasil dari penelitian yaitu begitu sangat diperlukan sebuah perencanaan ,pelaksanaan serta pengawasan dalam melakukan sebuah kegiatan pemasaran karena dengan menggunakan media sosial banyak sekali pengusaha dan perusahaan berkembang sangat pesat serta banyak juga digunakan oleh organisasi termasuk UMKM untuk memasarkan sebuah produk yang sedang dijalankan oleh sebuah Perusahaan tersebut karena sebuah hambatan dapat terselesaikan dengan adanya sebuah Solusi yang baik dan benar. seorang pengusaha tersebut harus bisa memanfaatkan potensi yangt sangat baik ini sebagai sarana dalam sebuah pemasaran ataupun media dalam mempromosi pada Masyarakat yang begitu sangat besar serta luas. Adanya hambatan yang terjadi dikarenakan pesaing bisnis yang semakin banyak dan kuat. Dan Solusi yang perlu dilakukan dengan memperbanyak promosi pada media sosial lain yang banyak digunakan juga oleh Masyarakat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Akbarina,F.(2018). Pengantar bisnis. Polinema press.

Heri Erlangga dan Denok Sunarsi, Strategi Pemasaran konsep, teori, dan implementasi (Pascal Books, 2022), hlm 9.

Andreani, Fransisca. “EXPERIENTIAL MARKETING (SEBUAH PENDEKATAN PEMASARAN),” t.t.

Erlangga, Heri, dan Denok Sunarsi. Strategi Pemasaran konsep, teori, dan implementasi. Pascal Books, 2022.

Madyasari, Arlupi Yulia. “PASCASARJANA IAIN KEDIRI, INDONESIA arlupiym@gmail.com” 15 (2023).

Syaipudin, Latif, dan Idah Nurfajriya Awwalin. “Strategi Promosi Melalui Pemanfaatan Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Baso Aci Mahira Lamongan” 01, no. 01 (t.t.).