

**HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI**

**SKRIPSI**

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL TERHADAP  
PENINGKATAN PENJUALAN SOLATA CAFÉ KOTA PALOPO**

Disusun dan diajukan oleh

Amar Ma'ruf  
201720036

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi  
Pada tanggal 16 september 2021

Pembimbing I,



Rahmad Solling Hamid, S.E., M.M  
NIDN. 0903118601

Pembimbing II,



Saharuddin, S.E., M.M.  
NIDN. 0920127701

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Palopo



Hapid, S.E., M.M.  
NIDN. 0925036601

Ketua  
Program Studi Manajemen



Imran Ukhas, S.E., M.M  
NIDN.0903048602

**HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI**

**SKRIPSI**

**PENGARUH STRATEGI PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL TERHADAP  
PENINGKATAN PENJUALAN SOLATA CAFÉ KOTA PALOPO**

Disusun dan diajukan oleh

Amar Ma'ruf

201720036

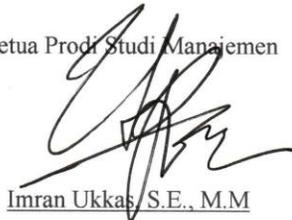
Telah dipertahankan dalam ujian skripsi pada tanggal 2021 dan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palopo.

Susunan Dewan Penguji

- 1. Penguji : Rahmad Solling Hamid, S.E., M.M
- 2. Penguji : Prof. Dr. Suhardi M Anwar Drs, MM
- 3. Penguji : Suhandra Makkasau, SE, MM



Ketua Prodi Studi Manajemen



Imran Ukkas, S.E., M.M

NIDN.0903048602

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Nama : Amar Ma'ruf

Nim : 201720036

Program Studi : Manajemen

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya menyatakan skripsi dengan judul:

### **PENGARUH STRATEGI PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN SOLATA CAFÉ KOTA PALOPO**

Peneliti juga menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini, tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang diambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan, pendapat atau pikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat sebagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan kepada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan yang tersebut diatas secara sengaja atau tidak, saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil karya tulisan saya sendiri. Jika kemudian terbukti bahwa ternyata saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah itu hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Palopo, Agustus 2021

Pembuat pernyataan



Amar Ma'ruf

201720036

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### 1. Data Pribadi

- a. Nama : Amar Ma'ruf
- b. Tempat Tanggal Tahir : 07-oktober-1999
- c. Agama : Islam
- d. Pekerjaan : Mahasiswa
- e. Alamat Rumah/ No.hp :Ds. Tokke Kec. Malangke / 082298225676

### 2. Nama Orang Tua

- a. Ayah : Mustakim
- b. Ibu : Rawiyah

### 3. Pendidikan

- a. SD 132 Tappong Luwu Utara, Tamat Tahun 2011
- b. SMPN 4 Malangke, Tamat Tahun 2014
- c. SMA 1 Luwu Utara, Tamat Tahun 2017

## PRAKATA

Assalamulaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran ALLAH SWT atas Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penelitian ini dan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik yang berjudul “PENGARUH STRATEGI PROMOSI PADA MEDIA SOSIAL TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN SOLATA CAFÉ KOTA PALOPO”. Sholawat dan Salam penulis mengirim kepada Nabi Muhammad SAW. Beserta para sahabat dan keluarga beliau yang telah memberikan tauladan dalam menjalani kehidupan di dunia dan akhirat.

Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana ekonomi program strata satu (S1) di Universitas Muhammadiyah Palopo.

Selama penelitian dan penyusunan laporan yang ada dalam skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Semua kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari beberapa pihak oleh karena itu, penulis ini menyampaikan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Salju, S.E., M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palopo
2. Bapak Hapid, S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palopo.
3. Bapak Imran Ukkas, S.E., M.M selaku Ketua Program Study Manajemen
4. Bapak Rahmad Solling Hamid, S.E., M.M selaku dosen pembimbing pertama saya yang telah sabar dan banyak mengorbankan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan saya bimbingan serta saran dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
5. Bapak Saharuddin, SE, M.M selaku dosen pembimbing kedua saya yang telah banyak mengorbankan waktu, tenaga untuk memberikan saya bimbingan serta saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan ibu dosen serta staf Universitas Muhammadiyah Palopo, yang telah memberikan bekal ilmu kepada saya sebagai penulis.
7. Terimakasih sebesar-besarnya untuk kedua orang tua penulis Mustakim dan Rawiyaj yang telah sabar medidik dan menjaga penulis, serta kakak dan adek saya Adi Ramus, Aisyah, Aril Saputra, Afdal, Alfaqri.
8. Terimakasih juga kepada Nurfidya yang telah menemani keegoisan dan kegalauan penulis, dengan penuh drama suka dan cita saya dalam menyelesaikan skripsi mulai awal sampai selesai.
9. Terimakasih teman angkatan untuk Arman, Harun, aulia yang selalu membantu saya dan mengarahkan saya dalam mengerjakan skripsi sampai selesai. Dan untuk yang tidak saya sebut namanya terimakasih untuk kalian dan serta doa untuk penulis.

10. Terima kasih juga kepada teman-teman ku group adakah sedekah yang selalu menyemangati dalam mengerjakan skripsi sampai selesai.

11. Terima kasih juga kepada owner solata café dan kru solata café yang mendukung dan menyemangati dalam mengerjakan skripsi sampai selesai.

Akhirnya kata dari penulis semoga skripsi ini bermanfaat dan diberkahi ALLAH SWT. Cukup sekian dan terima kasih

Palopo,

Amar ma'ruf

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPEL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS .....	iii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	v
PRAKATA.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
INTISARI.....	xiv
ABSTRACT .....	xv

<b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.4.1 Bagi Peneliti .....	6
1.4.2 Bagi Peneliti Selanjutnya .....	6
1.4.3 Bagi Solata Café.....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
2.1 Landasan Teori .....	8
2.2 Periklanan .....	9
2.2.1 Definisi Periklanan.....	9
2.2.2 Tujuan Periklanan.....	10
2.2.3 Aspek Penting Iklan .....	10
2.2.4 Strategi Kreatif dalam Periklanan .....	11
2.2.5 Struktur Iklan dan Rumus AIDCA .....	12
2.2.6 Pengaruh Periklanan pada Sikap .....	15
2.3 <i>Personal Selling</i> .....	18
2.3.1 Definisi <i>Personal Selling</i> .....	18
2.3.2 Tujuan <i>Personal Selling</i> .....	18
2.3.3 Fungsi <i>Personal Selling</i> .....	19
2.3.4 Sifat dan Ciri-ciri <i>Personal Selling</i> .....	20
2.3.5 Jenis-jenis <i>Personal Selling</i> .....	21
2.3.6 Bentuk <i>Personal selling</i> .....	21
2.4 Promosi Penjualan .....	22
2.4.1 Definisi Promosi Penjualan .....	22
2.4.2 Tujuan Promosi Penjualan.....	22

2.4.3 Sifat-sifat promosi Penjualan .....	23
2.4.4 Pengelompokkan Promosi Penjualan .....	23
2.5 Publisitas dan Public Relation .....	24
2.5.1 Definisi <i>Publisitas</i> dan <i>Public Relation</i> .....	24
2.5.2 Fungsi <i>Public Relation</i> .....	25
2.5.3 Keuntungan dan Kekurangan <i>Publisitas</i> .....	25
2.5.4 Peran <i>Public Relation</i> .....	27
2.6 Peningkatan Penjualan .....	29
2.6.1 Definisi Peningkatan Penjualan .....	29
2.6.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan .....	29
2.7 Penelitian Terdahulu .....	32
2.8 Kerangka Konseptual .....	37
2.9 Hipotesis .....	38

**BAB III METODE PENELITIAN ..... 39**

3.1 Desain Penelitian .....	39
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	39
3.3 Populasi dan Sampel .....	39
3.3.1 Populasi .....	40
3.3.2 Sampel .....	40
3.4 Jenis dan Sumber Data .....	40
3.4.1 Jenis data .....	40
3.4.2 Sumber data .....	40
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	41
3.5.1 Kuesioner .....	41
3.5.2 Wawancara .....	41
3.6 Variabel Penelitian dan Devinisi Operasional .....	41
3.6.1 Variabel Penelitian .....	41
3.6.2 Definisi Operasional .....	42
3.7 Instrumen Penelitian .....	44
3.8 Uji Instrumen Validatas dan Realibilitas .....	44
3.8.1 Uji Validitas .....	45
3.8.2 Uji Reabilitas .....	45
3.9 Teknik Analisis Data .....	45
3.9.1 Analisis Statistik Deskriptif .....	45
3.9.2 Analisis Regresi Linear Berganda .....	45
3.9.3 Koefisien Determinasi (R Kuadrat) .....	46
3.10 Uji Hipotesis .....	46
3.10.1 Uji F .....	46
3.10.2 Uji T .....	46

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN ..... 47**

4.1 Deskripsi hasil penelitian .....	47
--------------------------------------	----

4.1.1 Sejarah Solata Cafe.....	47
4.1.2 Visi dan Misi .....	48
4.1.3 Struktur Organisasi.....	49
4.1.4 Promosi Solata Café .....	50
4.2 Deskripsi data.....	51
4.3 Hasil penelitian .....	52
4.4.1 Uji statistik deskriptif .....	52
4.4.2 Uji kualitas data.....	60
4.3.2.1 Uji validitas .....	60
4.3.2.2 Uji realibilitas .....	63
4.4 Ananlisis regresi linear berganda.....	64
4.5 Uji koefisien ( $R^2$ ).....	66
4.6 Uji Hipotesis .....	66
4.6.1 Uji signifikan simultan (uji statistik f).....	66
4.6.2 Uji signifikan variabel (uji T).....	67
4.7 Pembahasan.....	68
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>71</b>
5.1 Kesimpulan .....	71
5.2 Saran .....	71
<b>DAFTAR RUJUKAN .....</b>	<b>73</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

Tabel 3.1 Devinisi operasioanl variabel

Tabel 4.1 Pengumpulan data primer penelitian

Tabel 4.2 Deskripsi item pernyataan periklanan

Tabel 4.3 Deskripsi item pernyataan *personal selling*

Tabel 4.4 Deskripsi item pernyataan promosi penjualan

Tabel 4.5 Deskripsi item pernyataan *publisitas* dan *public relation*

Tabel 4.6 Deskripsi item pernyataan peningkatan penjualan

Tabel 4.7 Uji validitas

Tabel 4.8 Uji realibilitas

Tabel 4.9 Analisis regresi linear berganda

Tabel 4.10 Koefisien determinasi ( $R^2$ )

Tabel 4.11 Uji statistik F

Tabel 4.12 Uji statistik T

Tabel 4.13 Akumulasi hasil pengujian hipotesis

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka konseptual

Gambar 4.1 Struktur organisasi solata café

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner penelitian

Lampiran 2 : Hasil perhitungan kuesioner periklanan (*X1*), *personal selling* (*X2*), promosi penjualan (*X3*), *publisitas* dan *public relation* (*X4*), dan peningkatan penjualan (*Y*)

Lampiran 3 : Hasil uji deskriptif

Lampiran 4 : Hasil uji validitas

Lampiran 5 : Hasil uji realibilitas

Lampiran 6 : Hasil uji regresi linear berganda

## INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pengaruh periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, dan *publisitas* dan *public relations* berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan Solata Cafe Kota Palopo. Metode ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data primer, metode pengambilan data menggunakan survei kuesioner kepada 50 responden customer atau pelanggan Solata Cafe Kota Palopo. Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda, setelah data dikumpulkan data analisis menggunakan program SPSS versi 23. Hasil penelitian ini dengan analisis regresi linear berganda menggunakan pengujian koefisien determinasi ( $R^2$ ) dan uji hiotesis uji (T). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa periklanan (X1), *personal selling* (X2), promosi penjualan (X3), dan *publisitas* dan *public relatuions* (X4) berpengaruh positif atau signifikan terhadap peningkatan penjualan.

Kata kunci: Periklanan, *Personal Selling*, Promosi Penjualan, *Publisitas* dan *Public Relations*, dan Peningkatan Penjualan.

## **ABSTRACT**

*This study aims to determine whether the influence of advertising, personal selling, sales promotion, and publicity and public relations have a significant effect on increasing sales of Solata Cafe Palopo City. This method uses a quantitative method using primary data, the data collection method uses a questionnaire survey to 50 customer respondents or customers of Solata Cafe Palopo City. The analysis in this study uses multiple linear regression analysis, after the data is collected the analysis data uses the SPSS version 23 program. The results of this study are multiple linear regression analysis using the coefficient of determination (R<sup>2</sup>) and hypothesis testing (T). The results of this study indicate that advertising (X1), personal selling (X2), sales promotion (X3), and publicity and public relations (X4) have a positive or significant effect on increasing sales.*

*Keywords: Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Publicity and Public Relations, and Sales Increase*



SKRIPSI AMAR FIX.docx  
Aug 25, 2021  
19484 words / 110376 characters

Amar

## SKRIPSI AMAR FIX.docx

### Sources Overview

28%

OVERALL SIMILARITY

1	www.hestanto.web.id INTERNET	7%
2	dyahapsaripturi.wordpress.com INTERNET	3%
3	repository.usu.ac.id INTERNET	3%
4	117house.blogspot.com INTERNET	2%
5	accurate.id INTERNET	2%
6	eprints.undip.ac.id INTERNET	2%
7	www.ilmu-ekonomi-id.com INTERNET	1%
8	repositori.uin-alauddin.ac.id INTERNET	<1%
9	repository.unhas.ac.id INTERNET	<1%
10	journal.ipb.ac.id INTERNET	<1%
11	jurnal.unmuhjember.ac.id INTERNET	<1%
12	www.duniakreasi.co.id INTERNET	<1%
13	etheses.uin-malang.ac.id INTERNET	<1%
14	pusattesis.com INTERNET	<1%
15	eprints.ums.ac.id INTERNET	<1%
16	www.docstoc.com INTERNET	<1%



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI, PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALOPO**  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA  
MASYARAKAT (LPPM)

Lt. 2 Gedung MCC Universitas Muhammadiyah Palopo  
Jl. Jend. Sudirman Km. 03 Binturu, Kota Palopo (91959) – Telp/Fax: (0471) 327429

Nomor : 517/III.3.AU/LPPM/F/2021 Palopo, 24 Agustus 2021  
Lampiran : -  
Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth,  
**Pemilik Solata Cafe Kota Palopo**  
Di \_\_\_\_\_  
**Tempat**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat, disampaikan bahwa mahasiswa tingkat akhir yang akan menyelesaikan studi Strata Satu (S.1) pada Universitas Muhammadiyah Palopo diwajibkan menyusun karya ilmiah (Skripsi) sebagai salah satu syarat penyelesaian studi. Oleh karena itu, mahasiswa yang bersangkutan akan melakukan penelitian untuk memperoleh data yang valid guna mendukung dan terlaksananya penyusunan Skripsi. Sehubungan dengan maksud tersebut, mohon kiranya diberikan izin meneliti, kepada:

Nama : Amar Ma'ruf  
Stambuk/NIRM : 201720036  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Jurusan/Program Studi : Manajemen  
Fakultas : FEB  
Alamat : Kota Palopo  
No. Hp. : 082 298 225 676

Mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian untuk penulisan Skripsi dengan judul **“Pengaruh Strategi Promosi pada Media Sosial terhadap Peningkatan Penjualan Solata Cafe Kota Palopo”**.

Demikian permohonan dari kami, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'Alaikum Wr. Wb.*

  
**Ka.LPPM,**  
**Goso, S.E., M.M**  
**NIP. 09105912067610710**

Tembusan:  
- Dekan Bersangkutan  
- Peringgal

