# EVALUASI STRATEGI PENJUALAN PRODUK LACTONA SKIM MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM PADA PT. MIROTA KSM

**Ardhana Wahyu Arifianto**

# Abstrak

Dalam era globalisasi dan seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi khususnya di bidang informasi dan komunikasi yang semakin canggih, internet mampu melahirkan suatu jaringan yang biasa dikenal dengan sebutan media sosial. Pada PT. Mirota KSM sendiri masangkan iklan di Instagram dalam bentuk posting foto yang menarik sekaligus informatif, video story singkat tentang apa yang sedang di promosikan secara konsisten. Dengan tujuan untuk mencari Audience sebagai bentuk kegiatan untuk menunjang target penjualan yang sudah di tentukan. Metode analisa dalam penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan kata lain merupakan pencarian suatu fakta dengan interpretasi yang tepat. Dengan metode deskriptif mempelajari masalah-masalah dan tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan, serta proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dalam suatu fenomena (Maleong, 2012). Dapat diketahui bahwa penjualan pada produk Lactona Skim melalui media sosial instagram mengalami kenaikan walaupun tidak drastis. Tetapi tetap menunjukkan kenaikan dari 490 dus pada tahun 2017 lalu pada tahun selanjutnya tahun 2018 meningkat menjadi 558 dus kemudian kenaikan penjualan tertinggi pada tahun 2019 dengan peningkatan penjualan mecapai 617 dus. Pemanfaatan media sosial instagram melalui akun @mirotaksm adalah dengan melakukan aktivitas sosial media yaitu fitur foto dan video, comment, like, caption, followers, hashtag, location, tagging untuk produk Lactona Skim terbukti dapat mencapai target penjualan pada PT. Mirota KSM.

**Kata Kunci**: *Terjadi Kenaikan Penjualan Melalui Media Sosial Instagram*



# *EVALUATION OF THE SALES STRATEGY OF LACTONA SKIM PRODUCTS THROUGH INSTAGRAM SOCIAL MEDIA AT PT. MIROTA KSM*

***Ardhana Wahyu Arifianto***

# *Abstrack*

*In the era of globalization and along with the rapid development of technology, especially in the field of increasingly sophisticated information and communication, the internet is able to give birth to a network commonly known as social media. At PT. Mirota KSM himself places advertisements on Instagram in the form of posting interesting and informative photos, short video stories about what is being consistently promoted. With the aim of finding an audience as a form of activity to support the sales targets that have been determined. The analytical method in this study uses the descriptive analysis method in other words is a search for a fact with the right interpretation. The descriptive method studies the problems and procedures that apply in society and certain situations, including relationships, activities, attitudes, views, and ongoing processes and influences in a phenomenon (Maleong, 2012). It can be seen that sales of Lactona Skim products through Instagram social media have increased, although not drastically. But it still shows an increase from 490 boxes in 2017 than in the following year in 2018 it increased to 558 boxes then the highest sales increase in 2019 with an increase in sales reaching 617 boxes. The use of Instagram social media through the @mirotaksm account is to carry out social media activities, namely photo and video features, comments, likes, captions, followers, hashtags, location, tagging for Lactona Skim products proven to be able to achieve sales targets at PT. Mirota KSM.*

***Keywords****: There Is An Increase in Sales Through Social Media Instagram*