

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL *FACEBOOK* DALAM
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN SARUNG ADAT
DI DESA BOMARI KECAMATAN BAJAWA
KABUPATEN NGADA**

SKRIPSI

**Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan
Dalam mendapatkan gelar sarjana pendidikan**

OLEH

**VALENTINA NGEDHI
NIM: 2018210322**



**UNIVERSITAS FLORES
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
ENDE
2023**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL *FACEBOOK* DALAM
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN SARUNG ADAT
DI DESA BOMARI KECAMATAN BAJAWA
KABUPATEN NGADA**

VALENTINA NGEDHI

NIM: 2018210322

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan di depan dewan penguji skripsi
Program Studi Pendidikan Ekonomi

Ende, 17 Juli 2023

Menyetujui :

Pembimbing I

Drs. Elias Beda, M.Pd.
NIDN: 0813106501

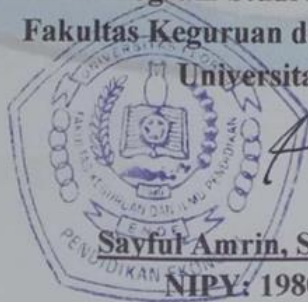
Pembimbing II

Fransiskus Korosando, S.Pd., M.Pd.
NIDN: 0819017501

Mengetahui

**Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan**

Universitas Flores



Sayful Amrin, SE., M.Ec.Dev.
NIPY: 19802011490

LEMBAR PENGESAHAN

**PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL *FACEBOOK* DALAM
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN SARUNG ADAT
DI DESA BOMARI KECAMATAN BAJAWA
KABUPATEN NGADA**

VALENTIAN NGEDHI

NIM: 2018210322

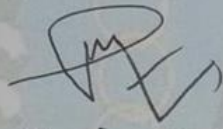
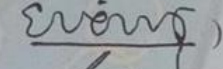
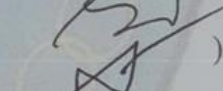
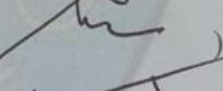
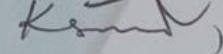
Dipertanggungjawabkan di Depan Panitia Penguji Skripsi
Program Studi Pendidikan Ekonomi

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Flores

Hari/Tanggal: 22 Agustus 2023

PANITIA PENGUJI

1. Drs. Yosef Moan Banda, M.Pd.
Penguji I
2. Stefanus H. G. Ma, SE.,M.Ec.Dev.
Penguji II
3. Sayful Amrin, SE.,M.Ec.Dev.
Penguji III
4. Drs. Elias Beda, M.Pd.
Pembimbing I
5. Fransiskus Korosando, S.Pd.,M.Pd.
Pembimbing II

()
()
()
()
()

Mengetahui:

Dekan

**Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Flores**


Dr. Sofia Sa'o, M.Pd.
NIPY: 198098114

Ketua

**Program Studi Pendidikan Ekonomi
Universitas Flores**


Sayful Amrin, SE.,M.Ec.Dev.
NIPY: 19802011490

MOTTO

**“TIDAK ADA YANG ABADI DI DUNIA INI
UDARA YANG DIHIRUP SECARA GRATIS PUN
MASIH HARUS DIHEMBUSKAN KEMBALI”**

(Valentina)

&

**“KARENA MASA DEPANMU SUNGGUH ADA
DAN HARAPANMU TIDAK AKAN HILANG”**

(Amsal 23:18)

PERSEMBAHAN

Orang-orang yang berjalan maju dengan menangis sambil menabur benih, pasti pulang dengan sorak sorai sambil membawa berkas-berkasnya (Mazmur 126:6).

Dengan penuh syukur, skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Tuhan Yesus Kristus, yang selalu menjaga dan melindungi saya dalam setiap nafas kehidupan.
2. Bapak Marselinus Dhey dan mama Anastasia Mo'i sebagai orangtua yang melahirkan, mendidik dan membesarkan saya.
3. Kakak Lenny, Leme dan Densi Serta adik Peri, Anjel, Ira, Iron dan Rezki yang selalu mendukung saya dalam dalam suka dan duka studi saya.
4. Semua Keluarga Besar Sa'o Mawo Rajo, Laja Meze dan Labu Nai yang setia mendukung dan menanti keberhasilan saya.
5. Anak Lorenzo Elziro yang menjadi sumber penyemangat utuk saya.
6. AlmamaterKu tercinta Pendidikan Ekonomi Fakultas keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Flores.
7. Agama, Nusa dan Bangsaku tercinta.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan penyertaan-Nya sehingga penulis dapat merampung dan menyelesaikan penulisan skripsi ini tepat pada waktunya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian skripsi ini telah banyak memakan waktu dan banyak pihak yang dengan ikhlas memberi bantuan berupa dukungan moril maupun material, sehingga penulis menulis skripsi dapat berjalan dengan lancar serta berbagai kesulitan dapat diatasi. Melalui kesempatan ini penulis dengan tulus menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Rektor dan para Wakil Rektor Universitas Flores.
2. Dekan dan para Wakil Dekan FKIP Universitas Flores.
3. Ketua, Sekretaris, para dosen dan karyawan Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Flores.
4. Bapak Drs. Elias Beda, M.Pd selaku pembimbing I dan Fransiskus Korosando, S.Pd.,M.Pd selaku pembimbing II yang telah mengorbankan waktu, pikiran dan tenaga untuk membimbing, memotivasi hingga rampungnya skripsi ini.
5. Kepada Desa Bomari bersama staf yang memberikan dukungan dan bantuan berupa data dan informasi selama penulis melakukan penelitian
6. Teman-teman seperjuangan angkatan 2019/2020 Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan dukungan kepada penulis
7. Anak-anak Kos Ismail yang telah memberikan dukungan moril maupun material selama penulis studi di Universitas Flores.

Kiranya segala jasa dan budi baik yang dilimpahkan kepada penulis mendapat berkat dari Tuhan Yang Maha Esa. Akhirnya penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membantu untuk menyempurnahkan skripsi ini.

Ende, Juli 2023

Penulis

PERNYATAAN PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Mahasiswa : Valentina Ngedhi
NIM : 2018210322
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas : Flores Ende

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar keserjanaan disuatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendalat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam isi skripsi ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.
2. Skripsi ini telah dideteksi plagiasinya dan tidak memiliki tingkat kemiripan di atas 20% sehingga dinyatakan layak.

Yang menyatakan



Valentina Ngedhi
NIM: 2018210322

ABSTRAK

Pemanfaatan Media Sosial *Facebook* Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Sarung Adat Di Desa Bomari Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada

Valentina Ngedhi

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FKIP, Universitas Flores

e-mail: valentinangedhi21@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) manfaat media sosial *facebook* dalam penjualan sarung adat di Desa Bomari Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada; (2) peningkatan omset Penjualan sarung adat di Desa Bomari Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada.

Jenis penelitian yang digunakan yakni penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data (1) wawancara, (2) observasi, (3) studi dokumentasi. Data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan model interaktif Milles dan Huberman.

Berdasarkan data dan pembahasan membuktikan temuan penelitian; (1) manfaat media sosial *facebook* dalam penjualan sarung adat di Desa Bomari Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada yaitu; semua masyarakat produksi tenun sarung adat memiliki akun facebook sebagai media penjualan, kualitas gambar, video dan caption sarung adat yang di postingan dapat mempengaruhi pelanggan untuk membeli sarung adat, penandaan bisa menjadi target promosi sarung adat, layanan diskon dapat meningkatkan jumlah pelanggan, fitur baranda lebih dominan digunakan dalam memposting penjualan sarung adat, bahwa semua produsen tenun kain adat tergabung dalam grup facebook “Langa kampung halamanku”, (2) peningkatan omset Penjualan sarung adat di Desa Bomari Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada yakni; strategi promosi dapat meningkatkan omset penjualan dan kualitas produk mempengaruhi harga jual.

Dengan demikian disarankan Meningkatkan kualitas dari foto produk yang ditawarkan di facebook agar lebih meyakinkan konsumen, Merancang promosi yang lebih kreatif di facebook, seperti membuat video testimoni atau video review dari konsumen. Tujuannya agar dapat menarik dan meyakinkan konsumen baru yang belum pernah membeli produk yang di tawarkan juga sebagai salah satu strategi dalam meningkatkan omset penjualan.

Kata kunci : *facebook*, media sosial, omset penjualan.

ABSTRACT

Utilization of Facebook Social Media in Increasing Sales Turnover of Traditional Sarongs in Bomari Village, Bajawa District, Ngada Regency

Valentina Ngedhi

Economic Education Study Program, FKIP, University of Flores

e-mail: valentinangedhi21@gmail.com

This study aims to determine: (1) the benefits of Facebook social media in selling traditional sarongs in Bomari Village, Bajawa District, Ngada regency; (2) an increase in sales turnover of traditional sarongs in Bomari Village, Bajawa District, Ngada Regency.

The type of research used is descriptive qualitative research with data collection techniques (1) interviews, (2) observation, (3) documentation study. The collected data were analyzed using the interactive Milles and Huberman model.

Based on the data and discussion to prove the research findings; (1) the benefits of Facebook social media in selling traditional sarongs in Bomari Village, Bajawa District, Ngada Regency, namely; All traditional sarong production communities have a Facebook account as a sales medium. The quality of images, videos and captions for traditional sarongs posted can influence customers to buy traditional sarongs. Marking can be a promotional target for traditional sarongs. Discount services can increase the number of customers. More features dominantly used in posting the sale of traditional sarongs, that all traditional cloth woven producers are members of the Facebook group "Langa my hometown", (2) increasing sales turnover of traditional sarongs in Bomari Village, Bajawa District, Ngada Regency, namely; promotion strategies can increase sales turnover and product quality affectsthe selling price.

Thus it is suggested to improve the quality of the product photos offered on Facebook in order to convince consumers more, Design more creative promotions on Facebook, such as making video testimonials or video reviews from consumers. The goal is to attract and convince new consumers who have never bought the products offered as well as one of the strategies to increase sales turnover.

Keywords: facebook, social media, sales turnover.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|------------------------------------|----------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| MOTO | iv |
| PERSEMBAHAN..... | v |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| PERNYATAAN PLAGIASI | viii |
| ABSTRAK | ix |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GAMBAR..... | xv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah | 4 |
| 1.3 Pembatasan Masalah | 5 |
| 1.4 Perumusan Masalah | 5 |
| 1.5 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.6 Manfaat Penelitian | 6 |
| BAB II LANDASAN THEORY..... | 8 |
| 1.1 Teory | 8 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 1.1.1 | Media Sosial..... | 8 |
| 1.1.2 | Omset Penjualan..... | 20 |
| 1.1.3 | Teori Sarung Adat..... | 22 |
| 1.2 | Kajian Penelitian Relavan..... | 24 |
| 1.3 | Kerangka Berpikir..... | 25 |
| 1.4 | Pertanyaan Penelitian..... | 27 |
| BAB III METODE PENELITIAN | | 29 |
| 3.1 | Jenis Penelitian..... | 29 |
| 3.2 | Pendekatan Penelitian Dan Kedudukan Penelitian | 30 |
| 3.3 | Populasi dan Sampel | 32 |
| 3.3.1 | Populasi | 32 |
| 3.3.2 | Sampel | 32 |
| 3.4 | Lokasi dan Waktu Penelitian | 32 |
| 3.4.1 | Lokasi Penelitian | 32 |
| 3.4.2 | Waktu Penelitian | 32 |
| 3.5 | Tahap-tahap Penelitian..... | 33 |
| 3.6 | Sumber Data..... | 35 |
| 3.7 | Teknik Pengumpulan Data..... | 36 |
| 3.6.1 | Pengamatan Atau Observasi..... | 36 |
| 3.6.2 | wawancara | 37 |
| 3.6.3 | Studi Dokumentasi | 38 |
| 3.8 | Pemeriksaan Keabsahan Data | 39 |
| 3.9 | Analisis Data | 41 |

| | |
|--|-----------|
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 44 |
| 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian | 44 |
| 4.1.1 Provil Desa | 44 |
| 4.1.2 Visi dan Misi Desa | 46 |
| 4.1.3 Keadaan Penduduk | 48 |
| 4.1.4 Struktur Organisasi Desa | 51 |
| 4.1.5 Prasarana Dan Sarana Desa | 52 |
| 4.2 Deskripsi data hasil penelitian | 53 |
| 4.2.1 Pemanfaatan Media Sosial Facebook | 53 |
| 4.2.2 Omset Penjualan Sarung Adat | 62 |
| 4.3 Pembahasan | 73 |
| 4.3.1 Pemanfaatan Media Sosial Facebook | 73 |
| 4.3.2 Omset Penjualan Sarung Adat | 82 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 87 |
| 5.1 Kesimpulan | 87 |
| 5.2 Saran | 88 |
| DAFTAR PUSTAKA | 90 |
| LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|----------------|
| Tabel 1 : Kisi-kisi Pedoman observasi..... | 37 |
| Tabel 2 : Kisi-kisi Pedoman Wawancara..... | 38 |
| Tabel 3 : Kisi-kisi Pedoman Dokumentasi..... | 39 |
| Tabel 4 : Sejarah Desa Bomari..... | 44 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|----------------|
| Gambar 1 : Kerangka Berpikir | 26 |
| Gambar 2 : Analisis Interaktif Data | 42 |
| Gambar 3 : Struktur Organisasi Desa..... | 51 |
| Gambar 4 : Struktur Organisasi BPD..... | 52 |
| Gambar 3 : Hasil Observasi Media Sosial Facebook..... | 58 |
| Gambar 4 : Hasil Observasi Omset Penjualan | 68 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Identitas Dan Uraian Umum

Lampiran 2 : Surat-Surat

Lampiran 3 : Dokumentas

Lampiran 4 : Keterangan Plagiasi