

**STUDI KOMPARATIF PENJUALAN *FRESH* SALAD MELALUI MEDIA  
INSTAGRAM DAN WHATSAPP DI YOGYAKARTA**

**Oleh: Widi Kurnia Astuti**

**Dibimbing oleh: Ni Made Suyastiri dan Heni Handri Utami**

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan di *Fresh Salad* Yogyakarta. Tujuan penelitian ini adalah (1) Menganalisis perbedaan volume penjualan melalui media Instagram dan WhatsApp di *Fresh Salad* Yogyakarta; (2) Menganalisis trend volume penjualan melalui media Instagram dan WhatsApp di *Fresh Salad* Yogyakarta. Metode dasar yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif. Penelitian ini menggunakan independent z test untuk mengetahui adanya perbedaan volume penjualan antara penggunaan WhatsApp dan Instagram. Sumber data di dapat dari wawancara dan dokumentasi secara langsung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan volume penjualan di *Fresh Salad*, yaitu volume penjualan dengan menggunakan WhatsApp lebih besar dibandingkan dengan menggunakan Instagram. Trend volume penjualan melalui media Instagram dan WhatsApp di *Fresh Salad* mengalami peningkatan pada 6 bulan dilihat dari hasil pengujian trend penjualan salad untuk Instagram menggunakan metode kuadratik dan WhatsApp menggunakan metode Eksponensial

Kata Kunci : *volume penjualan, trend volume penjualan*

**COMPARATIVE STUDY OF THE SALES OF FRESH SALAD THROUGH  
INSTAGRAM AND WHATSAPP MEDIA IN YOGYAKARTA**

**By : Widi Kurnia Astuti**  
**Supervised By : Ni Made Suyastiri And Heni Handri Utami**

**ABSTRACT**

*This research was conducted at the Fresh Salad Yogyakarta. The objectives of this study were (1) Analyze the difference in sales volume through Instagram and WhatsApp in Fresh Salad Yogyakarta; (2) Analyzing sales volume trends through Instagram and WhatsApp media at FreshSalad Yogyakarta. In increasing the sales volume of Fresh Salads. The basic method used in this research is descriptive. This study uses independent z test to find of the difference in sales volume between WhatsApp and Instagram. Sources of data obtained from interviews and direct documentation. The results of this study indicate that there were differences in sales volume in Fresh Salad, namely the sales volume using WhatsApp was greater than using Instagram. The trend of sales volume through Instagram and WhatsApp media on Fresh Salad has increased in 6 months seen from the results of testing the salad sales trend for Instagram using the quadratic method and WhatsApp using the Exponential method.*

*Keywords: sales volume, trend of sales volume*