

**STRATEGI PROMOSI JUAL BELI AKUN GAME MOBILE LEGENDS: BANG
BANG MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM @KIOS.MOBA TAHUN 2022**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana S1 Fakultas Ilmu Sosial
dan Politik Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun Oleh:

Ma'ruf Fathoni

20180530241

**Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial
dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah**

Yogyakarta

2022

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ma'ruf Fathoni
NIM : 20180530241
Konsentrasi : Advertising
Jurusan : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (ISIPOL)

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "STRATEGI PROMOSI JUAL BELI AKUN GAME MOBILE LEGENDS: BANG BANG MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM @KIOS.MOBA TAHUN 2022" adalah hasil karya sendiri. Seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila dikemudian hari karya saya ini terbukti merupakan hasil plagiat/menjiplak karya orang lain maka penulis bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Yogyakarta, 16 Januari 2023


Ma'ruf Fathoni

MOTTO

“Berjalan tak seperti rencana adalah jalan yang sudah biasa dan jalan
satu-satunya jalani sebaik kau bisa.”

FSTVLST

HALAMAN PERSEMBAHAN

Assalamualaikum Wr, Wb.

Diikuti dengan bismillah sebagai awal setiap memulai pekerjaan. Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Allah SWT. Dengan segala Kuasa-Nya telah memberikan kesempatan untuk menjalankan penelitian melalui rintangan dalam dunia ini sehingga dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Dan sholawat serta salam juga tercurahkan pada junjunganNya Nabi Muhammad SAW atas karuniaNya.
2. Kedua orang tua saya. Dengan segala kesabarannya untuk selalu mendoakan serta mendukung agar bisa bertahan dan menyelesaikan apa yang sudah menjadi tanggung jawab.
3. Kakak saya, Nur Arif Binuko yang selalu mendukung semua pilihan adiknya sehingga dapat terselesaikan tanggung jawabnya.
4. Seluruh Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang telah membimbing dan membantu saya dalam menyelesaikan masa belajar saya.
5. Teman-teman bimbingan Mas Erwan dan Pak Aly, terima kasih sudah berjuang bersama dan menjadi tempat bertukar keluh kesah.
6. Teman-teman Ilmu Komunikasi angkatan 2018. Terimakasih atas dukungan dan bantuan kalian selama ini.
7. Untuk sahabat-sahabat saya yang telah mensupport dan menyemangati saya.
8. Dan semua pihak yang terlibat dan membantu melancarkan terlaksananya proses penulisan ini. Penulis ucapkan terima kasih, semoga kebaikan dan keikhlasannya menjadi bekal baik untuk kemudian hari.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat, taufik dan hidayah Nya sehingga skripsi yang berjudul “Strategi Promosi Jual Beli Akun Mobile Legends: Bang-Bang Melalui Media Sosial Instagram @kios.moba Tahun 2022” dapat diselesaikan dengan baik Saat ini. Skripsi ini merupakan tugas akhir peneliti guna melengkapi persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata 1 Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penyusunan skripsi ini bukan semata hanya sebagai tugas akhir dan persyaratan kelulusan, melainkan sebagai titik awal dalam melakukan proses pendidikan. Semoga dengan karya ini, penulis dapat melakukan hal yang lebih baik dan sebagai titik awal untuk melanjutkan proses pendidikan ke jenjang berikutnya

Dengan segala hormat dan ketulusan hati yang sedalam-dalamnya, penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membimbing dan memberikan dukungan selama penyusunan tugas akhir ini. Ucapan terima kasih dengan penuh ketulusan dan kerendahan hati penulis sampaikan kepada:

1. Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa yang atas izin, berkah dan rahmatNya sehingga skripsi ini bisa diselesaikan dengan baik.
2. Prof. Dr. Ir. Gunawan Budiyanto, M.P. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

3. Dr. Fajar Junaedi, S.Sos, M.Si selaku Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi UMY.
4. Bapak Aly Aulia, Lc, M.hum dan Mas Erwan Sudiwijaya, S.Sos, MBA, M.A selaku dosen pembimbing skripsi saya.
5. Bapak Taufiqurrahman, S.IP., MA., Ph.D. selaku penguji pada Ujian Pendadaran. Terima kasih atas masukan-masukan dan saran yang membangun agar penelitian ini menjadi lebih baik
6. Seluruh Dosen Ilmu Komunikasi yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama kuliah di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
7. Aprisal Putra Tama selaku Owner Kios Moba yang sudah memberikan informasi dan data untuk penulisan skripsi ini.
8. Orang tua tercinta yang telah memberi dukungan serta memberikan kasih sayangnya selama ini. Terimakasih atas cinta yang tiada henti.
9. Untuk sahabat-sahabat saya Bara dan sahabat PHP Iqbal, Umar, Danu, Ilham, Rafi, Salsa, Adnan, Dani, Nauffal, Nisfeb, Anwar, Diah, Mutia, dan Sekar yang telah mensupport dan menyemangati saya.
10. Untuk teman-teman Ilmu Komunikasi 2018 terima kasih atas dukungannya
11. Dan semua pihak yang terlibat dan membantu melancarkan terlaksananya proses penulisan ini. Penulis ucapkan terima kasih, semoga kebaikan dan keikhlasannya menjadi bekal baik untuk kemudian hari

Yogyakarta, 16 Januari 2023



Ma'ruf Fathoni

NIM. 20180530241

DAFTAR ISI

| | |
|-----------------------------------|------|
| HALAMAN PENGESAHAN..... | i |
| HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN | ii |
| MOTTO | iii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN..... | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR TABEL..... | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| ABSTRAK | xii |
| BAB I | 1 |
| PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 9 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Manfaat Penelitian | 10 |
| 1. Manfaat Teoritis | 10 |
| 2. Manfaat Praktis..... | 10 |
| E. Penelitian Terdahulu | 10 |
| F. Kerangka Teori..... | 20 |
| 1. Strategi Promosi Digital | 20 |
| 2. Media Sosial | 28 |
| G. Metode Penelitian..... | 31 |
| 1. Jenis Penelitian | 31 |
| 2. Objek Penelitian | 31 |
| 3. Teknik Pengumpulan Data | 31 |
| 4. Teknik Analisis Data | 33 |
| 5. Uji Validitas Data..... | 36 |
| 6. Sistematika Penulisan..... | 38 |
| BAB II..... | 39 |
| A. Gambaran Umum | 39 |
| B. Tujuan Kios Moba..... | 42 |
| C. Visi dan Misi | 42 |

| | |
|---|----|
| D. Struktur Organisasi..... | 43 |
| BAB III..... | 44 |
| A. Sajian Data | 44 |
| 1.1 Melihat Tujuan Utama Yang Dimiliki Untuk Kampanye Media Sosial | 44 |
| 1.2 Mempertimbangkan Audiens Target Yang Ingin Dijangkau | 46 |
| 1.3 Melihat seberapa sering orang berinteraksi dengan situs media sosial .. | 47 |
| 1.4 Meninjau Apa Yang Dilakukan Kompetitor | 49 |
| 1.5 Memikirkan Konten Yang Akan Dibuat | 50 |
| 1.6 Perhatikan Format Konten..... | 52 |
| 1.7 Berhati-Hati Saat Menyiapkan Promosi Digital..... | 57 |
| B. Pembahasan..... | 60 |
| 1. Melihat tujuan utama yang dimiliki untuk kampanye media sosial | 61 |
| 2. Mempertimbangkan audiens target yang ingin dijangkau..... | 62 |
| 3. Melihat seberapa sering orang berinteraksi dengan situs media sosial .. | 63 |
| 4. Meninjau apa yang dilakukan oleh kompetitor | 64 |
| 5. Memikirkan konten apa yang akan dibuat..... | 65 |
| 6. Perhatikan format konten | 66 |
| 7. Berhati-hati saat menyiapkannya | 67 |
| BAB IV | 69 |
| A. Kesimpulan | 69 |
| B. Saran..... | 71 |
| Daftar Pustaka | 73 |
| LAMPIRAN..... | 75 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Perbandingan followers dan postingan akun Instagram jual beli akun Mobile Legends Bang: Bang..... | 9 |
| Tabel 1.2 Penelitian terdahulu..... | 10 |
| Tabel 2.1 Daftar harga biaya rekening bersama Kios Moba..... | 40 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 Analisis jumlah pemain bulanan <i>Mobile Legends</i> | 3 |
| Gambar 1.2 Tabel analisis jumlah pemain bulanan <i>Mobile Legends</i> | 4 |
| Gambar 1.3 Jumlah pengunduh kategori game moba di <i>Playstore</i> | 5 |
| Gambar 1.4 Profil Instagram @kios.moba..... | 8 |
| Gambar 1.5 Teknik Analisis Data menurut Miles dan Huberman..... | 35 |
| Gambar 2.1 <i>Logo Kios Moba</i> | 39 |
| Gambar 2.2 <i>Halaman akun Instagram Kios Moba</i> | 41 |
| Gambar 2.3 <i>Produk akun yang dijual di Kios Moba</i> | 42 |
| Gambar 3.1 <i>Halaman akun Instagram Kios Moba</i> | 46 |
| Gambar 3.2 Contoh produk dari Kios Moba..... | 47 |
| Gambar 3.3 Contoh komentar pada akun Instagram Kios Moba..... | 49 |
| Gambar 3.4 Contoh konten promosi kompetitor Kios Moba..... | 50 |
| Gambar 3.5 Contoh konten promosi kompetitor Kios Moba..... | 50 |
| Gambar 3.6 Contoh konten baru Kios Moba | 51 |
| Gambar 3.7 Contoh konten baru Kios Moba | 52 |
| Gambar 3.8 Slide 1 detail akun yang dijual dalam multiple post | 54 |
| Gambar 3.9 Slide 2 detail akun yang dijual dalam multiple post | 54 |
| Gambar 3.10 Slide 3 detail akun yang dijual dalam multiple post | 55 |
| Gambar 3.11 Slide 4 detail akun yang dijual dalam multiple post | 55 |
| Gambar 3.12 Slide 5 detail akun yang dijual dalam multiple post | 56 |
| Gambar 3.13 Slide 6 detail akun yang dijual dalam multiple post | 56 |
| Gambar 3.14 Tampilan reels Instagram Kios Moba | 57 |
| Gambar 3.15 Contoh bentuk info dalam fitur instastory..... | 57 |
| Gambar 3.16 Contoh insight postingan Kios Moba..... | 59 |
| Gambar 3.17 Contoh insight profil Kios Moba | 60 |