

SKRIPSI KEWIRAUSAHAAN

**ANALISIS DAN OPTIMASI STRATEGI PEMASARAN
DIGITAL UNTUK USAHA BUCKET MENGGUNAKAN
MEDIA SOSIAL (Nathan's Flower)**

Diajukan Sebagai Syarat untuk Mendapatkan Gelar Kesarjanaan/Diploma Pada
Program Studi Teknologi Informasi Fakultas Sain dan Teknologi
Universitas Labuhanbatu



OLEH

**NATHANIA PUTRI
2108100039**

**PROGRAM STUDI TEKNOLOGI INFORMASI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS LABUHAN BATU
RANTAU PRAPAT
2025**

LEMBAR PENGESAHAN/PERSETUJUAN SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN NASKAH SKRIPSI

NIDN :0112029202

JUDUL SKRIPSI : Analisis Dan Optimasi Strategi Pemasaran Digital Untuk
Usaha Bucket Menggunakan Media Sosial (Nathan's Flower)

NAMA : NATHANIA PUTRI

NPM : 2108100039

PROGRAM STUDI : TEKNOLOGI INFORMASI

KONSENTRASI : SKRIPSI

Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Dalam Ujian Sarjana
Pada Tanggal 16 April 2025.

TIM PENGUJI

Penguji I (Ketua)

Nama : Dr. Iwan Purnama, S.Kom., M.Kom
NIDN : 0112029202

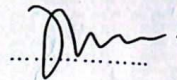
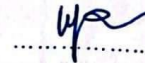
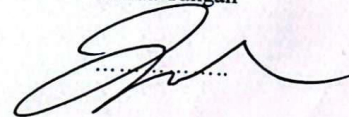
Penguji II (Anggota)

Nama : Rahmadani Pane, S.Kom, M.Kom.
NIDN : 0112029201

Penguji III (Anggota)

Nama : Budianto Bangun, S.Sos., M.Kom
NIDN : 0124047003

Tanda Tangan



Rantauprapat, 05 Mei 2025

Dekan,
Fakultas Sains dan Teknologi



(Dr. Iwan Purnama, S.Kom., M.Kom)
NIDN. 0112018104

Ka. Prodi Studi
Teknologi Informasi



(Rahmadani Pane, S.Kom, M.Kom)
NIDN. 0112029202

PERNYATAAN

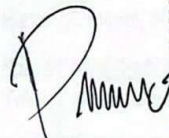
Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : NATHANIA PUTRI
NPM : 2108100039
Judul Skripsi : ANALISIS DAN OPTIMASI STRATEGI PEMASARAN
DIGITAL UNTUK USAHA BUCKET MENGGUNAKAN
MEDIA SOSIAL (Nathan's Flower)

Dengan ini penulis menyatakan bahwa skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada program studi Teknologi Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Labuhanbatu adalah hasil karya tulis penulis sendiri. Semua kutipan maupun rujukan daalam penulisan skripsi ini telah penulis cantumkan sumbernya dengan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jika di kemudian hari ternyata ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya penulis atau plagiat, penulis bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang disandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Rantauprapat, 14 April 2025
Yang Membuat Pernyataan,



NATHANIA PUTRI

NPM. 2108100039

**LAPORAN KEWIRAUSAHAAN
ANALISIS DAN OPTIMASI STRATEGI PEMASARAN DIGITAL UNTUK
USAHA BUCKET MENGGUNAKAN MEDIA SOSIAL (Nathan's Flower)**

Disusun Oleh

Nathania Putri
2108100039

ABSTRAK

Tujuan dari laporan kewirausahaan ini adalah Untuk mengetahui teknik/mekanisme pemasaran, strategi pemasaran online dan hal-hal yang menjadi penghambat serta solusi dalam meningkatkan hasil penjualan di Toko Bucket Nathan's Flower dalam meningkatkan penjualan. Hasil laporan menunjukkan Strategi produk (product), Strategi harga (price), Strategi promosi (promotion), Strategi tempat (place), Strategi orang (people), bukti fisik (physical evidence) dan Strategi proses (process) serta kualitas pelayanan dilakukan secara maksimal oleh Toko Sembako Are sehingga hasil penjualan dapat meningkat.
Kata Kunci : Kewirausahaan, Toko bucket, Produk, Harga, Promosi, Tempat, Orang, Bukti Fisik, Proses, Hasil Penjualan

**ENTREPRENEURSHIP REPORT
ANALYSIS AND OPTIMIZATION OF DIGITAL MARKETING
STRATEGIES FOR BUCKET BUSINESS USING SOCIAL MEDIA**

(Nathan's Flower)

Arranged by

Nathania Putri
2108100039

ABSTRACT

The purpose of this entrepreneurship report is to identify the techniques/mechanisms of marketing, online marketing strategies, and the obstacles along with solutions to increase sales at Nathan's Flower Bucket Store. The report findings indicate that the product strategy, price strategy, promotion strategy, place strategy, people strategy, physical evidence, and process strategy, as well as service quality, have been maximized by Nathan's Flower Store, leading to an increase in sales performance.

Keywords: Entrepreneurship, Bucket Store, Product, Price, Promotion, Place, People, Physical Evidence, Process, Sales Performance

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan sehingga dapat menyelesaikan laporan kewirausahaan yang menjadi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Diploma/kesarjanaan pada Program Studi Teknologi Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Labuhanbatu. Kewirausahaan yang bernama “Nathan’s Flower” ini disusun dengan penuh usaha hingga dapat diselesaikan sebagaimana mestinya. Penyusunan laporan kewirausahaan ini tidak terlepas atas bantuan dan dukungan banyak pihak. Ucapan terimakasih sebesar-besarnya penulis ucapkan kepada:

1. Bapak Dr. H. Amarullah Nasution, SE., MBA. selaku pendiri yayasan Universitas Labuhanbatu.
2. Bapak Halomoan Nasution, S.H., M. selaku ketua yayasan Universitas Labuhanbatu
3. Bapak Assoc. Prof. Ade ParlaunganNasution, Ph.D selaku rektor Universitas Labuhanbatu.
4. Bapak Dr.Iwan Purnama,S.Kom.,M.Kom selaku Dekan Universitas Labuhanbatu.
5. Ibu Rahmadani Pane,S.Kom,M.Kom selaku Kepala Program Studi.
6. Bapak Dr. Iwan Purnama, S.Kom.,M.Kom selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis menyelesaikan Laporan Kewirausahaan ini.
7. Ibu Rahmadani Pane,S.Kom,M.Kom selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis menyelesaikan Laporan Kewirausahaan ini.
8. Teruntuk Cinta pertama dan panutanku bapak saya, Suyanto, Beliau memang tidak bergelar sarjana namun beliau mendidik penulis, memberikan semangat yang tiada hentinya memberikan kasih sayang, doa, motivasi dengan penuh keikhlasan untuk ku serta tenaga yang tiada henti hingga penulis dapat menyelesaikan studinya sampai sarjana terimakasih untuk semua hal yang telah diberikan bapak tak akan pernah bisa ku balas sepanjang masa, bapak alasan

terkuat untuk diriku menyelesaikan skripsi ini, kebahagiaan dan rasa bangga bapak menjadi tujuan utama dalam hidup.

9. Pintu Surgaku, Ibu Suryani, mama ku tercinta. Terima kasih sebesar-besarnya penulis perikan kepada beliau yang senantiasa mendoakan setiap langkahku untuk selalu semangat serta memberikan bentuk bantuan dan nasihat yang selalu diberikan meski pikiran kita terkadang tak sejalan, terimakasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis yang keras kepala, mama menjadi penguat dan pengingat paling hebat. Terima kasih, sudah menjadi tempatku untuk pulang, semoga ini langkah awal suci untuk terus membanggakan mama dan bapak. Mereka tidak hanya proud of you, tapi mereka believe in you. Menjadi sarjana pertama di keluarga kecil adalah berkat bagi semua anggota keluarga.

Tulis ini yaitu diri saya sendiri, Nathania Putri yang akrab di sapa Putri atau Nathan, Terima kasih sudah bertahan sejauh ini, Apresiasi sebesar-besarnya karna telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai, terimakasih karna terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap segala prosesnya yang bisa dibilang tidak mudah meski sering putus asa dengan apa yang sedang si coba, tetaplah menjadi manusia yang selalu ingin mencoba, berbahagialah dimanapun kamu berada. Nathan, selalu rayakan kehadiranmu di dunia ini tentang segala hal yang membuatmu tetap hidup, pastikan jiwamu selalu menjadi bagian dari hal-hal baik di alam semesta dan Terima kasih karna selalu melibatkan Allah SWT dalam setiap perjuangan dan mengizinkan Allah untuk menjadi batu sandaran, apapun kurang dan lebihmu, mari rayakan sendiri..

Akhir kata, penulis berharap semoga Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu dan semoga Laporan Kewirausahaan ini bisa membawa manfaat bagi penulis dan juga banyak orang.

Rantauprapat, 16 APRIL 2025



Nathania putri

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN/PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Batasan Masalah.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Landasan Teori.....	4
2.2 Media Sosial.....	4
2.3 Kewirausahaan	6
2.4 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	6
2.5 Toko Bucket	7
2.6 Analisis Pelayanan toko bucket	7
2.7 Analisis SWOT	8
BAB III GAMBARAN UMUM BENTUK USAHA	10
3.1 Nathan's Flower	10
3.2 Jam Operasional	10
3.3 Jenis Produk	10
3.4 Pendapatan Penjualan Produk	11
3.5 Denah Lokasi	12
3.6 Struktur Organisasi Perusahaan	12
3.7 Landasan Badan Hukum Usaha	14
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	16
4.1 Analisis Strategi Pemasaran Di Toko Bucket Nathan's Flower	16
4.2 Analisis Kualitas Pelayanan Di Toko Buckte Nathan's Flower	18

4.3 Analisis Permasalahan Hambatan dan Solusi Pemasaran Di Toko Bucket Nathan's Flower	19
4.4 Hasil Produk Toko Bucket Nathan's Flower	24
4.5 Hasil Penjualan Pada Media Sosial.....	25
4.5.1 Penjualan Pada Shopee	25
4.5.2 Penjualan Pada Instagram	26
4.5.3 Penjualan Pada Tiktok.....	27
4.5.4 Penjualan Pada Whatsapp	28
4.6 Hambatan dan Solusi Untuk Menyikapi Hasil Penjualan Di Toko Bucket Nathan's Flower	29
4.7 Hasil Laporan Kewirausahaan	30
4.8 Hasil Laporan Keuangan.....	32
4.9 Hasil Analisis SWOT	33
4.9.1 Kwadran SWOT	34
4.9.2 Matriks SWOT	35
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	39
5.1 Kesimpulan	39
5.2 Saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Sepanduk Toko	10
Gambar 3. 2 Denah Lokasi Toko Bucket Nathan's Flower	12
Gambar 3. 3 Struktur Organisasi Toko Bucket Nathan's Flower	13
Gambar 3. 4 Surat Izin Usaha Perdagangan	15
Gambar 4. 1 Produk Bucket Nathan's Flowe.....	24
Gambar 4. 2 Profile Akun Shopee.....	25
Gambar 4. 3 Hasil Penjualan	25
Gambar 4. 4 Profile Akun Instagram.....	26
Gambar 4. 5 Hasil Penjualan Menggunakan Instagram	26
Gambar 4. 6 Profile Akun Tiktok.....	27
Gambar 4. 7 Hasil Penjualan Pada Tiktok.....	27
Gambar 4. 8 Profile Akun WhatsApp	28
Gambar 4. 9 Hasil Penjualan Pada WhatsApp	28
Gambar 4. 10 Strategi Produk di Toko Bucket Nathan's Flower.....	31
Gambar 4. 11 Strategi Harga Produk di Toko Bucket Nathan's Flower.....	31
Gambar 4. 12 Strategi Promosi Produk di Toko Bucket Nathan's Flower	32
Gambar 4. 13 Hasil Kuadran SWOT Toko Bucket Nathan's Flower	34

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Daftar Harga Produk	10
Tabel 3. 2 Pendapatan Penjualan Produk	11
Tabel 4. 1 Laporan Keuangan Tahun 2023.....	32
Tabel 4. 2 Laporan Keuangan Tahun 2024	33
Tabel 4. 3 Laporan Keuangan Tahun 2025	33