BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Strategi Pemasaran Di Toko Bucket Nathan's Flower

Strategi yang diterapkan pada Toko Bucket Nathan's Flower strategi pemasaran yaitu, Product, Price, Promotion, Process. Secara lebih rinci penerapan dari strategi pemasaran yang dijalankan pada Toko Bucket Nathan's Flower dalam mempertahankan usaha dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *Product* (Produk)

Produk yang disediakan di Toko Bucket Nathan's Flower antara lain,bucket uang, bunga, boneka, rokok, snack. Toko Bucket Nathan's Flower menjual produk yang dibutuhkan setiap ada acara tertentu, selain itu harga yang ditetapkan di Toko Bucket Nathan's Flower merupakan harga yang sangat terjangkau bagi kalangan mahasiswa dan pelajar sehingga pembeli dapat menjual kembali atau menggunakan produk untuk kebutuhan pribadi.

Strategi produk yang diterapkan di Toko Bucket Nathan's Flower dengan menyediakan barang yang cukup lengkap mengikuti perkembangan zaman jadi bisa setiap saat ada produk baru dan bervariasi, hal ini dilakukan agar konsumen lebih tertarik untuk membeli produk di Bucket Nathan's Flower. Keuntungan akan didapat oleh Toko Bcuket Nathan's Flower semakin tinggi dengan adanya variasi produk yang lengkap. Produk-produk yang disediakan secara kontinue mengadakan pengembangan dari segi kualitas, variasi dan brand. Hal ini bertujuan untuk memperkenalkan brand serta menyediakan produk berkualitas yang baik untuk konsumen.

2. *Price* (Harga)

Proses penetapan harga jual harus memperhatikan berbagai aspek karena akan memberikan implikasi yang luas bagi pihak lain, seperti pembeli, pesaing, dan perusahaan itu sendiri. Penetapan harga yang dilakukan Toko Nathan;s Flower dengan menghitung total modal untuk membeli produk sebesar Rp. 500.000 Laba bersih setiap bulan yang didapatkan Toko Bucket Nathan's Flower sebesar Rp. 500.000, biaya gaji karyawan sebesar Rp. 50.000, sampai dengan Rp. 100.000, perbulan. Harga jual yang ditetapkan Toko Bucket Nathan's Flower berdasarkan

label harga yang tertera di setiap rak dan etalase. Pemberian potongan harga atau diskon yang ditetapkan bersifat fleksibel, dalam arti tidak berdasarkan standar, namun tergantung dari masing-masing supplier setiap produk.

Strategi harga yang diterapkan di Toko Bucket Nathan's Flower untuk setiap bucket rokok, uang, boneka, snack, dll dengan harga yang relatif standar. sehingga Toko Bucket Nathan's Flower dalam segi harga jika dibandingan dengan toko yang lain. Harga yang ditetapkan relatif standar karna memiliki perbandingan harga Rp.1000-5000 untuk tiap produknya. Toko Bucket Nathan's Flower menjual produk dibawah harga yang ditetapkan toko lain sehingga Toko Bucket Nathan's Flower mampu mempertahankan usahanya. Harga produk seperti bucket snack barang tersebut memiliki harga yang lebih rendah dan dibutuhkan konsumen setiap saat, tetapi untuk produk seperti bucket uang, bunga yang memiliki harga jual yang tinggi sulit untuk terjual karna barang-barang tersebut tidak digunakan konsumen terus menerus.

3. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan salah satu variabel strategi pemasaran yang digunakan untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang dijual oleh perusahaan. Harapan dari setiap perusahaan adalah bahwa dengan melakukan promosi yang terencana dengan baik maka tingkat penjualan dapat meningkat sesuai harapan perusahaan tersebut.

Adapun kegiatan promosi perusahaan Toko Bucket Nathan's Flower adalah face to face, dan melalui media sosial antara lain :

a. *Face to face* (Secara Langsung)

Menyebar luaskan informasi kepada konsumen, misalnya informasi tentang produk yang disediakan, harga potongan, dan lain-lain. Memberikan pelayanan kepada pembeli, tenaga penjual berusaha membantu pembeli dalam mengatasi masalah yang berkaitan dengan produk yang disedikan dan harga yang ditetapkan oleh perusahaan.

b. Melalui Medsos

Menyebar luaskan informasi tentang adanya Toko Bucket Nathan's Flower yang menyediakan berbagai macam produk lengkap, kualitas baik dan harga yang sesuai dengan harga pasaran pada umumnya, dengan memasang iklan di

Instagram, Whatsapp, Shoppe, Tiktok guna memperkenalkan Toko Bucket Nathan's Flower agar lebih terlihat dan lebih mengenal produk apa saja dan harga berapa semua produk yang menjadi kebutuhan dalam setiap momen yang berharga.

4. *Process* (Proses)

Strategi process mempunyai dampak jangka panjang pada efisiensi, fleksibilitas, biaya yang dikeluarkan, serta kualitas produk yang dikembangkan. Strategi process berhubungan dengan tata letak ruang, alur pelayanan dengan konsumen, dan alur penjualan produk. Tata letak yang baik menentukan tingkat efisiensi segala aspek dalam sebuah kegiatan penjualan yang bermanfaat bagi citra perusahaan.

Penerapan strategi process, Toko Nathan's Flower sudah menerapkannya dengan baik. Dapat dilihat pada proses tata letak ruangan antara lain :

- Bucket bunga terletak pada bagian rak depan
- Bucket uang terletak di bagian rak sebelah kanan
- Bucket snack terletak di bagian rak belakang

Selain adanya alur tata letak produk, Toko Bucket Nathn's Flower juga mendapat beberapa riview yang diberikan konsumen kepada Toko Bucket Nathan's Flower, riview tersebut akan ditangani oleh pegawai toko antara lain :

- Barang yang sangat bagus
- Keramahan dalam pelayanan
- Kepuasan dalam hasil yang di dapat kepada konsumen

Adapun kendala yang dihadapi Toko Bucket Nathan's Flower salah satunya dalam proses penyetokkan barang yang dibatasi karna modal tidak sebnayak itu atau karena barang susah didapat (stok kosong) barang tersebut berupa bunga, snack.Kendala tersebut mengakibatkan proses jual beli terhambat dan tidak dapat memenuhi keinginan pembeli. Strategi proses yang diterapkan di Toko Bucket Nathan's Flower sama dengan yang diterapkan di toko bucket lainya.

4.2 Analisis Kualitas Pelayanan Di Toko Buckte Nathan's Flower

Konsep Pertama yang ditemukan adalah kualitas pelayanan di Toko Bucket Nathan's Flower yang ditunjukan dari peraturan-peraturan yang mengatur berbagai tindakan yang dilakukan oleh pegawai dan owner pada saat bekerja di

Toko Bucket Nathan’s Flower seperti mengatur tentang sarana prasarana, penampilan, pelayanan yang dilakukan, dan lain sebagainya.

Toko Bucket Nathan’s Flower memberikan kualitas pelayanan pegawai yang digunakan sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan, mengarahkan pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja dan sebagai pedoman dalam melaksanakann pekerjaan rutin.

4.3 Analisis Permasalahan Hambatan dan Solusi Pemasaran Di Toko Bucket Nathan’s Flower

Hambatan yang terjadi adalah berkenaan dengan kualitas pelayanan yang diterapkan di Toko Bucket Nathan’s Flower , untuk mengetahui kualitas pelayanan di Toko Nathan’s Flower saat ini, peneliti menggunakan lima dimensi kualitas pelayanan publik yang dikemukakan oleh Zeithaml dkk dalam Hardiansyah, yaitu Tangible (Berwujud), Reliability (Kehandalan), Responsiviness (Ketanggapan), Assurance (Jaminan), dan Emphaty (Empati).

1. Dimensi Tangible (Berwujud)

Dimensi Tangible (berwujud) merupakan penampilan fasilitas fisik, peralatan, personal, dan media komunikasi dalam pelayanan. Jika dimensi ini dirasakan oleh konsumen sebagai pengguna layanan sudah baik maka konsumen akan menilai baik dan merasakan kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan pegawai pelayanan Toko Bucket Nathan’s Flower namun sebaliknya jika dimensi ini dirasakan oleh konsumen buruk, maka konsumen akan menilai buruk dan tidak akan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan pegawai ataupun owner.

Untuk mengukur dimensi Tangible dalam upaya mengetahui kualitas pelayanan di Toko Bucket Nathan’s Flower dalam mempertahankan usaha dapat diukur melalui indikator sebagai berikut :

a. Penampilan pegawai dalam melayani pengguna layanan. Penampilan karyawan sangat mempengaruhi kualitas layanan yang diberikan. Berkaitan dengan penampilan karyawan, di Toko Bucket Nathan’s Flower karyawan sudah berpenampilan rapi. Penampilan itu sangat berpengaruh besar dalam proses pelayanan karena penampilan merupakan salah satu unsur yang nanti mendukung untuk memberikan pelayanan, sikap dan penampilan karyawan merupakan kesan pertama bagi konsumen yang datang. Jika penampilan

karyawan tidak menarik, maka konsumen juga tidak akan tertarik dengan kualitas karyawan pelayanan tersebut.

b. Kenyamanan tempat melakukan pelayanan kenyamanan tempat dalam proses pelayanan sangat penting bagi konsumen. Selain itu tempat pelayanan juga sangat mempengaruhi kualitas pelayanan. Toko Bucket Nathan's Flower sebagai penyedia layanan harus memberikan kenyamanan tempat bagi konsumen yang datang, dari menyediakan tempat yang cukup dan penataan barang yang rapi agar konsumen tidak merasakan sempit di dalam ruangan, kemudian menyediakan tempat duduk untuk menunggu. Selain tempat duduk, kipas angin juga dibutuhkan untuk kenyamanan konsumen. Jika hari sudah mulai siang, maka biasanya di dalam ruangan akan menjadi lebih panas apalagi banyak orang yang mengantri untuk mendapatkan pelayanan.

c. Kemudahan dalam proses pelayanan Kemudahan dalam proses pelayanan sangat dibutuhkan bagi konsumen agar proses pelayanan lebih cepat. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, Toko Bucket Nathan's Flower sudah menerapkan kemudahan bagi konsumen yang ingin menyelesaikan keperluannya di bagian pelayanan. Kemudahan dalam proses pelayanan ini sangat diperlukan agar konsumen tidak merasa kesulitan dan kebingungan dalam melakukan proses pembelian di Toko Bucket Nathan's Flower.

d. Kedisiplinan pegawai dalam melakukan proses pelayanan. Disiplin kerja sangat dibutuhkan oleh setiap karyawan dalam melaksanakan pelayanan. Disiplin menjadi persyaratan bagi pembentukan sikap, perilaku, dan tata kehidupan yang akan membentuk kepribadian karyawan yang penuh tanggung jawab dalam bekerja, dengan begitu akan menciptakan suasana kerja yang kondusif dan mendukung usaha pencapaian tujuan. Apalagi dalam proses pelayanan, karyawan harus disiplin dalam segi waktu maupun disiplin kerja, khususnya dalam mengerjakan keperluan pelayanan. Karyawan harus mementingkan keperluan konsumen di atas kepentingan pribadinya karena pekerjaan karyawan dalam pelayanan merupakan pekerjaan yang mengedepankan kepentingan umum, dengan kata lain kepentingan konsumen harus diprioritaskan oleh karyawan.

2. Dimensi Reliability (Kehandalan)

Dimensi Reliability (Kehandalan) merupakan kemampuan unit pelayanan dalam memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera dan memuaskan. Dimensi Reliability ini juga merupakan kemampuan penyedia layanan untuk memberikan pelayanan secara tepat waktu dan konsisten. Kehandalan dapat diartikan mengerjakan dengan benar sesuai dengan prosedur kerja, standar pelayanan dan waktu yang telah dijanjikan. Pemenuhan pelayanan yang tepat dan memuaskan meliputi ketepatan waktu, kecakapan dalam memberikan layanan serta kecakapan dalam menanggapi keluhan jika ada keluhan yang masuk dari pelanggan serta pemberian pelayanan secara wajar dan akurat.

Untuk mengukur dimensi Reliability dalam upaya mengetahui kualitas pelayanan di Toko Bucket Nathan’s Flower dapat diukur melalui indikator sebagai berikut :

a. Kecermatan pegawai dalam melayani pengguna layanan. Kecermatan atau ketelitian karyawan dalam melayani konsumen sangat penting bagi proses pelayanan.
b. Memiliki Standar Pelayanan yang jelas Toko Bucket Nathan’s Flower memiliki Standar pelayanan yang jelas dan terlihat seperti pelayanan yang diterapkan perusahaan sejenis.
c. Kemampuan Pegawai dalam menggunakan alat bantu dalam proses pelayanan. Kemampuan karyawan menggunakan alat bantu dalam proses pelayanan merupakan modal yang sangat penting dalam menunjang kualitas pelayanan.
d. Keahlian pegawai dalam menggunakan alat bantu dalam proses pelayanan. Selain kemampuan, keahlian dalam menggunakan alat bantu juga perlu dimiliki oleh karyawan dalam melayani masyarakat.

3. Dimensi Responsiviness (Ketanggapan)

Dimensi Responsiviness (Ketanggapan) yaitu sikap tanggap pegawai dalam memberikan pelayanan yang dibutuhkan dan dapat menyelesaikan pelayanan dengan cepat sesuai jangka waktu yang telah dijanjikan. Kecepatan pelayanan yang diberikan merupakan sikap tanggap dari petugas dalam pemberian pelayanan yang dibutuhkan. Sikap tanggap ini berkaitan dengan akal dan cara berfikir karyawan yang ditunjukkan pada konsumen.

Untuk mengukur dimensi Responsiviness dalam upaya mengetahui kualitas pelayanan di Toko Bucket Nathan’s Flower dapat diukur melalui indikator sebagai berikut :

a. Merespon setiap pengguna layanan yang ingin mendapatkan pelayanan. Karyawan wajib merespon konsumen yang datang. Konsumen akan merasa dihargai oleh karyawan ketika karyawan dapat memberikan respon yang baik. Merespon konsumen dapat menimbulkan efek positif bagi kualitas pelayanan di Toko Bucket Nathan’s Flower. Karyawan merespon dan tanggap dengan para konsumen yang ingin mendapatkan pelayanan ini dibuktikan ketika konsumen yang sudah selesai
b. Pegawai melakukan pelayanan dengan cepat Konsumen akan merasa senang ketika karyawan melakukan proses pelayanan dengan cepat dan tepat. Tepat dapat diartikan pegawai memberikan layanan sesuai dengan keperluan konsumen.
c. Pegawai melakukan pelayanan dengan waktu yang tepat Waktu yang tepat untuk menyelesaikan pekerjaan dalam suatu proses pelayanan merupakan hal yang penting, karena dengan menyelesaikan dengan tepat waktu maka tidak akan membuat konsumen menjadi menunggu.
d. Semua keluhan pelanggan direspon oleh pegawai Keluhan akan terjadi jika karyawan tidak melaksanakan proses pelayanan dengan baik. Toko Bucket Nathan’s Flower sebagai penyedia layanan menyediakan sarana untuk menyampaikan keluhan jika ada pengguna layanan yang mempunyai keluhan terkait proses pelayanan.

4. Dimensi Assurance (Jaminan)

Dimensi assurance (Jaminan) yaitu mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki pegawai, bebas dari bahaya, resiko, dan keraguraguan. Jaminan adalah upaya perlindungan yang disajikan untuk masyarakat bagi warganya tehadap resiko yang apabila resiko itu terjadi akan dapat mengakibatkan gangguan dalam struktur kehidupan yang normal.

Untuk mengukur dimensi assurance dalam upaya mengetahui kualitas pelayanan di Toko Bucket Nathan’s Flower dapat diukur melalui indikator sebagai berikut :

a. Petugas memberikan jaminan tepat waktu dalam pelayanan Karyawan di Toko Bucket Nathan’s Flower memberikan jaminan tepat waktu dalam pelayanan saat itu juga apabila bisa diselesaikan karyawan mengusahakan tepat waktu.
b. Pemilik memberikan jaminan biaya dalam pelayanan Dalam mengurus keperluan di Toko Bucket Nathan’s Flower, tidak mengeluarkan biaya untuk mengurusnya, hanya menunjukkan bukti struk pembelian. Jenis pelayanannya yaitu komplain tentang kemasan produk yang rusak, struk yang salah dan penataan produk yang beberapa konsumen tidak mengetahui.

5. Dimensi Emphaty (Empati)

Dimensi emphaty (Empati) meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik dan memahami kebutuhan pengguna layanan. Empati adalah perhatian yang dilaksanakan secara pribadi atau individu terhadap konsumen dengan menempatkan dirinya pada situasi sebagai konsumen.

Untuk mengukur dimensi emphaty (Empati) dalam upaya mengetahui kualitas pelayanan di Toko Bucket Nathan’s Flower dapat diukur melalui indikator sebagai berikut :

a. Mendahulukan Kepentingan pengguna layanan Konsumen dalam proses pelayanan merupakan prioritas dalam pelayanan. Apapun keperluan konsumen terkait pelayanan di Toko Bucket Nathan;s Flower harus pendapat prioritas utama dan harus sesuai dengan apa yang diperlukan oleh konsumen.
b. Petugas melayani dengan ramah dan sopan santun Keramahan karyawan sangat diperlukan dalam proses pelayanan. Jika karyawan ramah maka akan memberikan penilaian yang baik dari konsumen, karena pada dasarnya semua orang akan menyukai tempat pelayanan yang didalamnya banyak terdapat orang yang ramah.
c. Pegawai melayani dengan tidak diskriminatif (Membeda-bedakan) Dalam proses pelayanan, tidak hanya keramahan dan sikap sopan santun, tetapi sikap tidak membeda-bedakan juga sangat perlu untuk diterapkan. Sikap tidak membeda-bedakan maksudnya, ketika melayani karyawan tidak mendahulukan konsumen yang sudah kenal saja misalnya keluarga atau teman dekat.

d. Pegawai melayani dan menghargai setiap pengguna layanan Sikap menghargai dalam melayani juga hampir sama dengan sikap sopan santun. Sikap menghargai dapat dilakukan dengan menyapa serta tersenyum dengan konsumen, menanyakan keperluan konsumen, memberikan penjelasan yang baik berkaitan dengan keperluan konsumen, dan berusaha agar kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi. Sikap ini harus dimiliki oleh karyawan. Peneliti juga mengamati bahwa karyawan Toko Bucket Nathan's Flower sudah semua memiliki sikap menghargai kepada konsumen.

4.4 Hasil Produk Toko Bucket Nathan's Flower

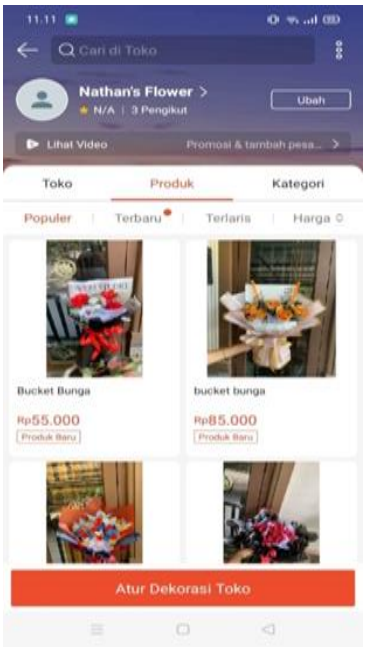
Dengan semakin berkembangnya zaman maka persaingan juga semakin ketat antara para pemilik usaha, sehingga pemilik usaha dituntut untuk mampu menciptakan berbagai macam ide kreatif, inovatif dan terus mengikuti tren yang berkembang dalam masyarakat dan mengikuti perkembangan teknologi saat ini demi menarik minat konsumen. Agar usaha yang dijalankan terus bertahan dan berkembang, produk yang dijual harus memiliki berbagai macam variasi yang ditawarkan sesuai minat konsumen. Pemberian pelayanan yang baik kepada konsumen juga penting seperti memperhatikan bahan baku yang digunakan merupakan kualitas terbaik, memastikan produk yng di jual tidak rusak dan aman sampai pada konsumen agar konsumen tidak merasa kecewa dan dapat menjadi pelanggan tetap dari usaha yang didirikan. Berikut merupakan beberapa contoh produk dari beberapa usaha di Toko Nathan's Flower :

Gambar 4. 1 Produk Bucket Nathan's Flower

4.5 Hasil Penjualan Pada Media Sosial

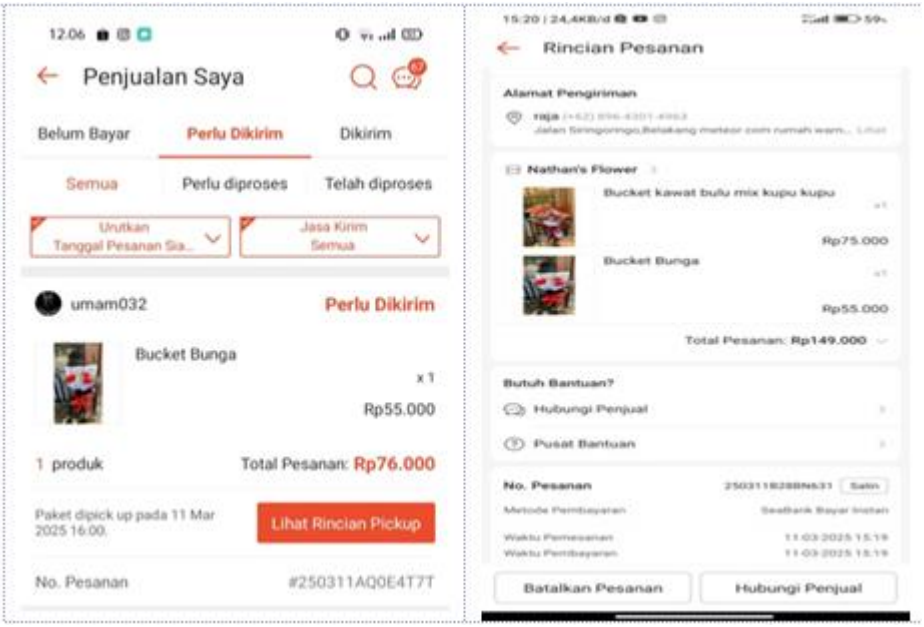
4.5.1 Penjualan Pada Shopee

a) Profil Akun Shopee



Gambar 4. 2 Profile Akun Shopee

b) Hasil Penjualan Pada Shopee



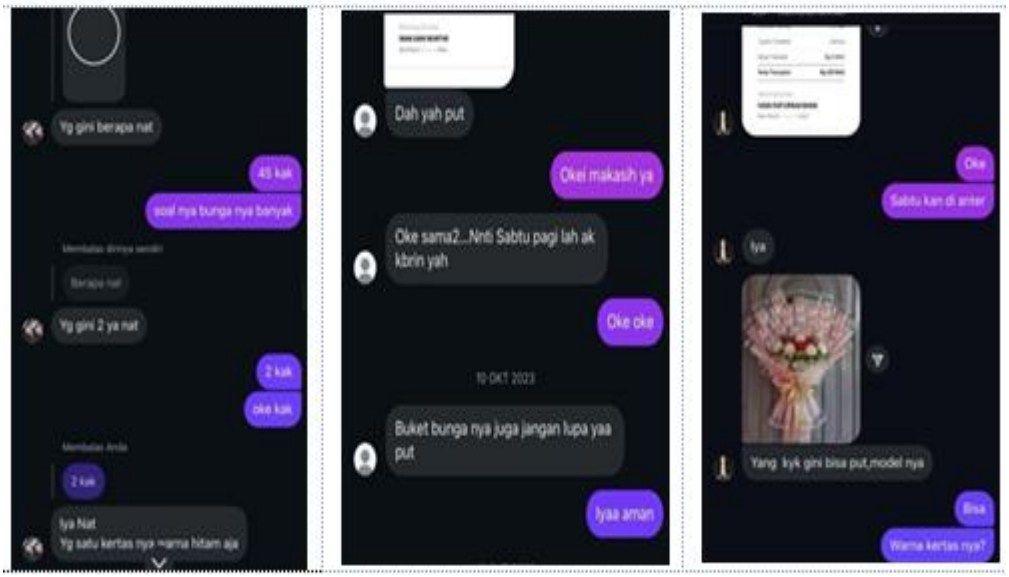
Gambar 4. 3 Hasil Penjualan Pada Shopee

4.5.2 Penjualan Pada Instagram

a) Profil Akun Instagram

Gambar 4. 4 Profile Akun Instagram

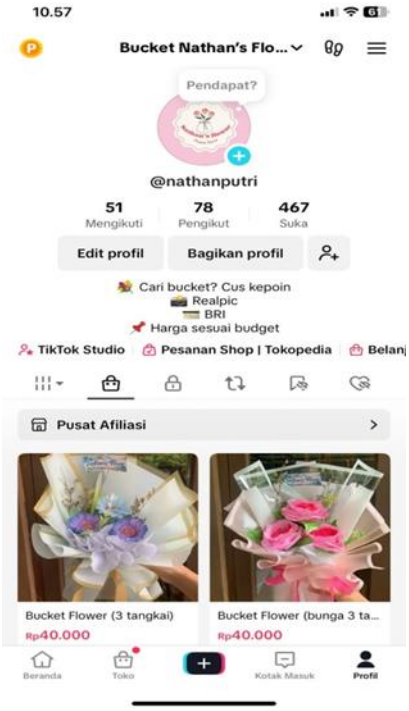
b) Hasil Penjualan Pada Instagram



Gambar 4. 5 Hasil Penjualan Pada Instagram

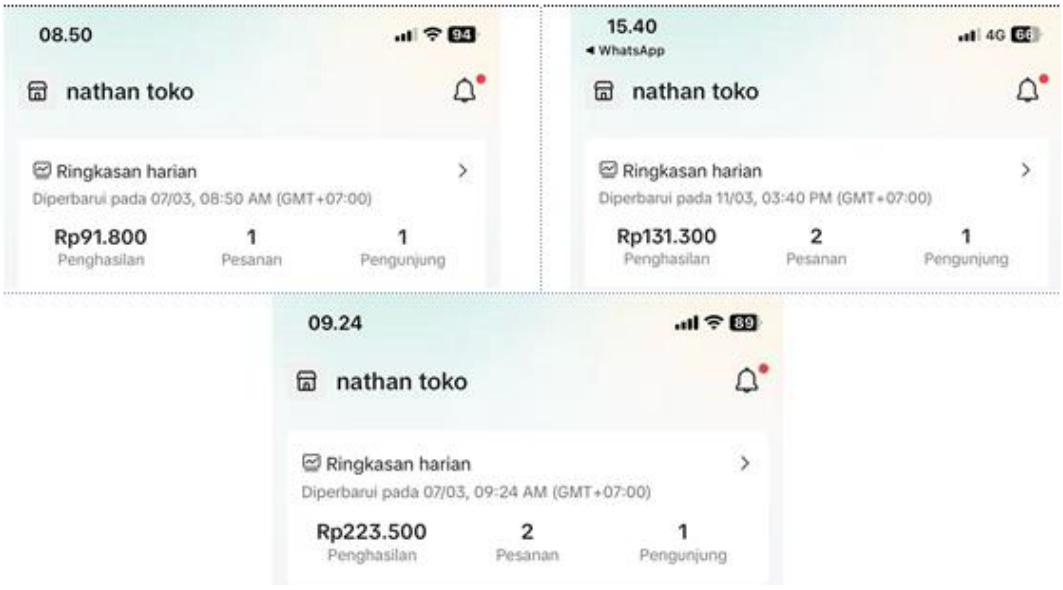
4.5.3 Penjualan Pada Tiktok

a) Profil Akun Tiktok



Gambar 4. 6 Profile Akun Tiktok

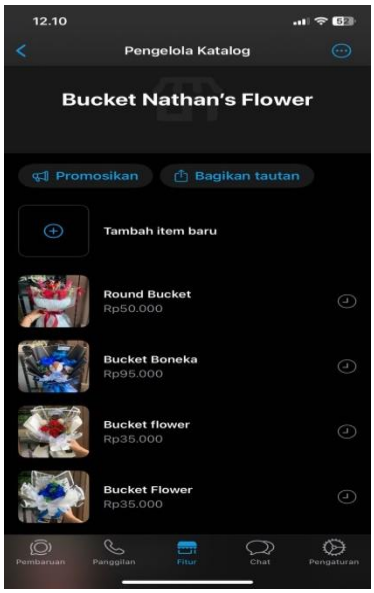
b) Hasil Penjualan Pada Tiktok



Gambar 4. 7 Hasil Penjualan Pada Tiktok

4.5.4 Penjualan Pada Whatsapp

a) Profil Akun WhatsApp Business



Gambar 4. 8 Profile Akun WhatsApp

b) Hasil Penjualan Pada WhatsApp

Gambar 4. 9 Hasil Penjualan Pada WhatsApp

4.6 Hambatan dan Solusi Untuk Menyikapi Hasil Penjualan Di Toko Bucket Nathan's Flower

1. Faktor Penghambat Hasil Penjualan Toko Bucket Nathan's Flower Dalam Meningkatkan Penjualan

Kualitas pelayanan sangatlah penting bagi perusahaan dalam menunjang hasil penjualan Toko Bucket Nathan's Flower, meliputi produk, harga, dan promosi. Dengan adanya strategi tersebut bisa mempengaruhi penjualan perusahaan dan omset perusahaan terus mengalami peningkatan.

1. Produk

Produk merupakan suatu bagian terpenting dalam sebuah usaha. Dengan adanya produk dalam pemasaran dapat meningkatkan penjualan. Produk yang dihasilkan oleh Toko Bucket Nathan's Flower adalah macam-macam Bucet seperti Bucket uang, rokok, snack, bunga, boneka. Pada strategi produk adalah ketika produk barang mengalami kerusakan dan kurang disukai konsumen. Hal tersebut bisa mempengaruhi proses penjualan.

2. Harga

Harga merupakan suatu penentu bagi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan oleh konsumen. Dalam menentukan harga harus mempertimbangkan berbagai kemungkinan yang terjadi. Hambatan dalam menentukan harga produk dapat mempengaruhi tingkat penjualan. Hambatan yang dialami Toko Bucket lmahal kurang diterima oleh konsumen dan apabila harga yang diberikan terlalu rendah sangat diragukan oleh konsumen. Karna jika barang yang dijual terlalu murah konsumen beranggapan bahwa barang tersebut memiliki kualitas yang rendah.

3. Promosi

Promosi merupakan suatu kegiatan perusahaan dalam memasarkan produk agar dapat diketahui oleh konsumen. Promosi tidak akan berjalan dengan baik apabila terjadi hambatan yang dapat menghambat konsumen untuk mengetahui produk yang akan di jual. Karna Toko Bucket Nathan's Flower melakukan promosi dengan berbagai cara. Hambatan yang dialami Toko Bucket Nathan's Flower ketika *broadcast* produk tidak sampai ke konsumen dan terjadi problem pada saat promosi.

2. Faktor Untuk Mengatasi Hambatan Kualitas Penjualan Toko Bucket Nathan's Flower

Dengan adanya hambatan Toko Bucket Nathan's Flower pasti memiliki solusi sebagai faktor pendukung agar kualitas pelayanan, maka startegi yang dijalankn tetap berjalan dengan baik dan penjualan tetap meningkat.

1) Produk

Dalam menghadapi hambatan yang terjadi pada strategi pemasaran produk ketika barang yang dijual mengalami kesalahan dan kurang diminati oleh konsumen Toko Bucket Nathan's Flower memiliki cara untuk mengatasinya dengan memberikan sebuah promo dan bonus. Cara itu merupakan faktor pendukung Toko Bucket Nathan's Flower agar barang yang sudah di jual tetap bisa terjual dan konsumen berminat untuk membelinya. Sehingga peoses penjualan tetap berjalan dengan baik dan dapat meningkatkan penjualan.

2) Harga

Dalam mengatasi hambatan yang terjadi pada strategi pemasaran harga ketika harga yang ditetapkan terlalu mahal dan konsumen enggan untuk membeli produk tersebut Toko Bucket Nathan's Flower memiliki strategi dengan menurunkan setengahharga produk yang dipasarkan. Hal tersebut dilakukan agar dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk yang dihasilkan oleh Toko Bucket Nathan's Flower. Strategi ini digunakan untuk mendukung ataupun mengatasi hambatan yang terjadi, sehingga proses penjualan terus dapat berjalan.

3) Promosi

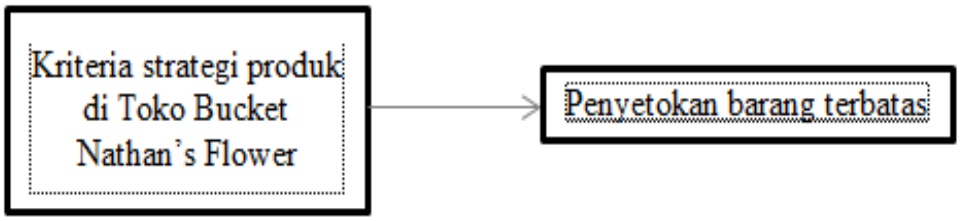
Dalam mengatasi hambatan strategi pemasaran promosi yang dialami Toko Bucket Nathan's Flower ketika broadcast produk tidak sampai ke konsumen dan terjadi problem yang terjadi saat broadcast. Hal ini dilakukan untuk mendukung strategi promosi agar dapat berjalan dengan baik dan diterima oleh konsumen.

4.7 Hasil Laporan Kewirausahaan

1) Strategi Produk

Hasil temuan penulisan tentang strategi produk di Toko Nathan's Flower Desa Sidomulyo, penulis juga menemukan adanya strategi proses dalam penyedian produk dengan menggunakan teknik tertentu sehingga dapat menimbulkan kesan produk yang baik, bersih dan rapi. Dari data diatas produk

yang disediakan pemilik Toko Nathan's Flower Desa Sidomulyo hampir memenuhi bagian penting dalam strategi pemasaran yaitu strategi produk . Lebih jelasnya akan digambarkan pada bagan sebagai berikut.

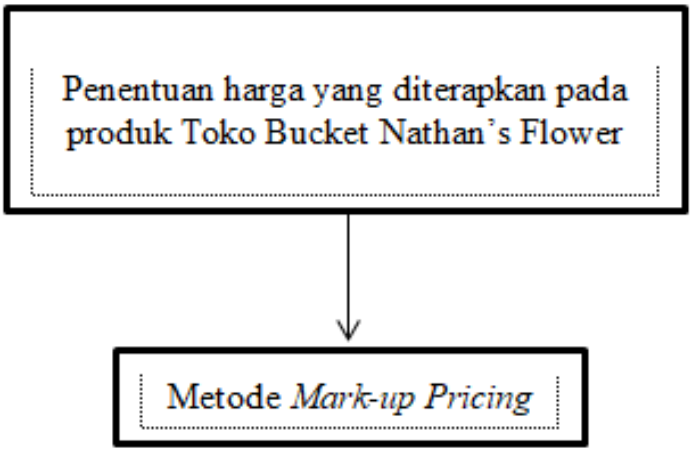


Gambar 4. 10 Strategi Produk di Toko Bucket Nathan's Flower

Sumber : Data dari pemilik dan karyawan Toko Bucket Nathan's Flower

2) Strategi Harga

Hasil laporan kewirausahaan tentang strategi harga Toko Bucket Nathan's Flower, penentuan harga pada Toko Bucket Nathan's Flower tidak jauh beda dengan penentuan-penentuan harga pada umumnya, yaitu dengan menjumlah seluruh biaya dari biaya dasar sampai ke biaya oprasionalnya. Dari biaya-biaya tersebut kemudian dijumlahkan untuk menentukan harga yang menghasilkan laba yang maksimal. Didalam penentuan harga Toko Bucket Nathan's Flower menggunakan metode mark-up. Metode mark-up pricing merupakan penentuan harga berdasarkan biaya keseluruhan yang telah dikeluarkan dengan mark-up tertentu sebagai keuntungan. Pada dasarnya penentuan harga dan strategi yang dilakukan oleh Toko Bucket Nathan's Flower sudah cukup baik.

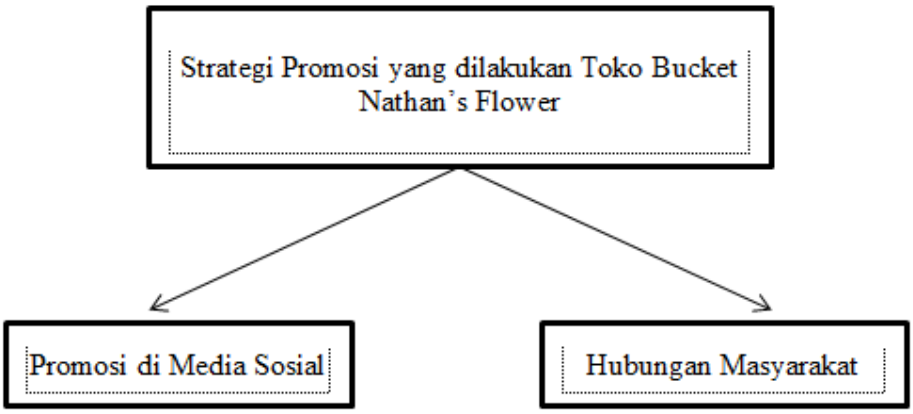


Gambar 4. 11 Strategi Harga Produk di Toko Bucket Nathan's Flower

Sumber : Data dari pemilik dan karyawan Toko Bucket Nathan's Flower

3) Strategi Promosi

Hasil pengujian menunjukkan bahwa promosi berpengaruh signifikan dan positif terhadap penjualan. Kondisi ini mengidentifikasikan bahwa promosi yang semakin menarik dan sering ditayangkn akan meningkatkan volume penjualan.



Gambar 4. 12 Strategi Promosi Produk di Toko Bucket Nathan's Flower

Sumber : Data dari pemilik dan karyawan Toko Bucket Nathan's Flower

4.8 Hasil Laporan Keuangan

Tabel 4. 1 Laporan Keuangan Tahun 2023

Bulan	Jumlah
Januari	Rp. 150.000
Februari	Rp. 100.000
Maret	Rp. 45.000
April	Rp. -
Mei	Rp. 310.000
Juni	Rp. 210.000
Juli	Rp.205.000
Agustus	Rp. 195.000
September	Rp. 70.000
Oktober	Rp. 35.000
November	Rp. 420.00
Desember	Rp. 305.000
Total	**Rp. 2.045.000**

Sumber : Toko Bucket Nathan's Flower

Tabel 4. 2 Laporan Keuangan Tahun 2024

Bulan	Jumlah
Januari	Rp. -
Februari	Rp. 325.000
Maret	Rp. -
April	Rp. -
Mei	Rp. -
Juni	Rp. -
Juli	Rp. -
Agustus	Rp. 149.000
September	Rp. 110.000
Oktober	Rp. -
November	Rp. 295.000
Desember	Rp. 435.000
Jumlah	**Rp. 1.314.000**

Sumber : Toko Bucket Nathan's Flower

Tabel 4. 3 Laporan Keuangan Tahun 2025

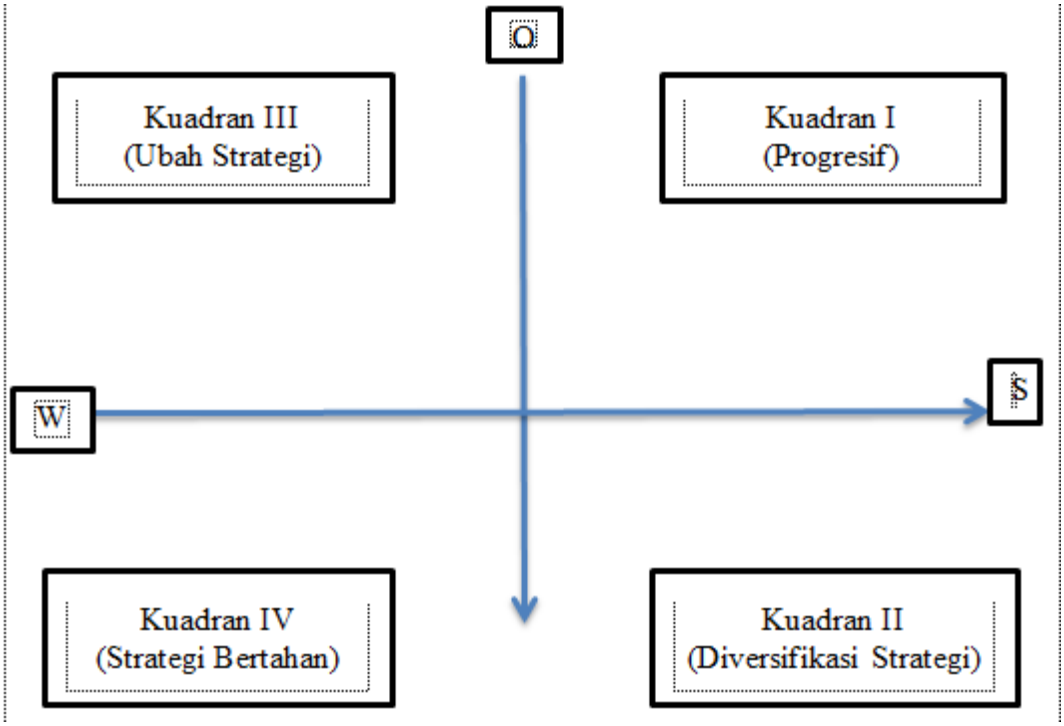
Bulan	Jumlah
Januari	Rp. 245.000
Februari	Rp. 465.000
Maret	Rp. 870.000
Jumlah	**Rp. 1.580.000**

Sumber Toko Bucket Nathan's Flower

4.9 Hasil Analisis SWOT

Hasil yang didapat setelah melakukan analisis SWOT adalah kondisi atau situasi pada Toko Bucket Nathan's Flower Dusun Sidomulyo sekarang digambarkan dalam kuadran SWOT dan usulan alternatif strategi yang mungkin menjadi pertimbangan kedepannya oleh pemilik Toko Bucket Natha''s Flower Hasil tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

4.9.1 Kwadran SWOT



Gambar 4. 13 Hasil Kuadran SWOT Toko Bucket Nathan's Flower

Sumber : Data dari pemilik dan karyawan Toko Bucket Nathan's Flower

Posisi bisnis penjualan pada Toko Bucket Nathan's Flower berada pada kuadran 1 yang berarti pada situasi ini Toko Bucket Nathan's Flower berada dalam situasi yang progresif atau situasi yang sangat menguntungkan yang dimana Toko Bucket Nathan's Flower memiliki peluang dan kekuatan yang baik. Hal ini harus didukung oleh perkembangan dan peningkatkan strategi dalam pertumbuhan bisnis, dengan penjabaran inisial sebagai berikut :

S = *Strenghts* (Kekuatan)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Produk yang dihasilkan dapat memenuhi keinginan (kebutuhan) pembeli. Harga yang ditawarkan cukup murah, sesuai dengan budget pembeli. Sistem pembelian dan pembayaran dapat dilakukan secara Online dan Offline Usaha sudah memiliki pelanggan tetap.

W = *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya keterampilan dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Usaha Toko Bucket Nathan's Flower masi kurang dikenal dan tetap terjangkau diwilayah pemasarannya dan pencatatan keungan tidak teratur

O = *Opportunities* (Peluang)

Peluang adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Minat yang tinggi dan konsumen berbagai kalangan, ada kreativitas dan inovasi dalam setiap bucket yang dihasilkan.

T= *Threats* (Ancaman)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Munculnya sejumlah kompetitor yang juga menjual bucket dan resiko terjadinya pemborosan bahan baku, karna sebagian bahan baku diluar area produksi.

4.9.2 Matriks SWOT

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan telah didapatkan alternatif usulan terkait strategi penjualan bagi Toko Bucket Nathan's Flower Dusun Sidomulyo yang diterapkan kedalam bisnis usaha. Berikut ini merupakan usulan alternative bago Toko Bucket Nathan's Flower :

a) Strategi S-O

Strategi SO (Strengths Opportunities) Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Jika perusahaan memiliki banyak kelemahan. Berarti perusahaan harus mengatasi kelemahan itu agar menjadi kuat.

1. Meningkatkan Kualitas Pelayanan dengan promo produk atau diskon produk.

   Toko Bucket Nathan's Flower akan lebih dikenal dengan memainkan psikologis pelanggan dikarnakan promo produk atau diskon yang akan membuat pelanggan menjadi tertarik dengan potongan harga yang terkesan harga menjadi lebih murah yang sebenarnya harga tersebut tidak mempengaruhi harga asli dari produk yang dijual.

2. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan.

   Selain pelayanan yang ramah, menjalin hubungan dengan pelanggan melalui komunikasi yang baik dan perkenalan seseorang juga dapat membangun

hubungan antara penjual dan pembeli menjadi lebih dekat. Membangun kepercayaan, kenyamanan, kedekatan yang seolah-olah tidak ada sekat diantara penjual dan pembeli yang akan merasa lebih nyaman dan berada di lingkungan yang tidak asing.

3. Meningkatkan penjualan produk yang sedang Tren.

   Meningkatkan penjualan produk yang sedang tren membutuhkan strategi yang tepat agar dapat memanfaatkan momentum popularitas produk, seperti membuat stok bucket yang di musim sekarang atau yg lagi tren dan memasarkannya menggunakan media sosial.

4. Variasi produk dengan kualitas yang baik harus terus ditingkatkan penjualannya.

   Produk yang memiliki variasi yang banyak dan kualitas yang baik juga perlu ditingkatkan penjualannya dikarnakan keinginan atau kebutuhan pembeli yang bermacam-macam yang membuat peruahaan mengeluarkan banyaak inovasi produk yang memenuhi setiap keinginan dan kebutuhan pelanggannya.

b) Strategi W- O

Strategi W-O adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahab dalam organisasi. Dalam hal ini, pelru dirancang strategi trun around yaitu strategi mengubah haluan.

1. Membuat sistem manajemen yang terstruktur

   Sistem manajemen yang baik dan terstruktur seperti penulisan pemasukan dan pengeluaran data barang dan lain sebagainya akan sangat membantu dalam menjalankan bisnis, kelancaran dalam berjalannya suatu usaha dan meningkatkan penjualan. Sangat sulit dipungkuri bahwa bisnis yang baik selalu memiliki manajemen yang baik.

2. Meningkatkan branding pada media sosial

   Agar penjualan terus naik, ada baiknya Toko Bucket Nathan’s Flower masuk kedalam *market place* dan sosial media yang ada, agar penjualan dapat berlangsung secara *online* maupun *offline* serta Toko Bucket Nathan’s Flower dapat meningkatkan penjualan dan mempunyai banyak pelanggan.

3. Meningkatkan penjualan produk agar meminimalkan kadaluarsa produk yang dijual.

   Produk yang telah masuk masa kadaluarsa akan membuat keuntungan menurun bahkan lebih parahnya akan menyebabkan kerugian, contoh produk yang akan mengalami kadaluarsa yaitu bucket sncak. Oleh karna itu, untuk produk yang nantinya akan expired atau kadaluarsa perlu diadakannya promo atau diskon produk yang nantinya akan daluarsa dengan mempertimbangkan harga pokok penjualan.

c. Strategi S-T

1. Menjadi kualitas produk yang dijual
2. Menjaga kualitas bisnis pada penjualan dapat dilakukan dengan cara menjaga kualitas produk
3. Mempertahankan hubungan baik denagn konsumen
4. Hubungan penjualan dan pembeli dibangun dengan baik agar terikat dengan rasa nyaman pembeli agar menjadikan pembeli menjadi pelanggan.
5. Meningkatkan penjualan dan menjaga kestabilan harga
6. Penjualan akan meningkat apabila sejalan dengan penegmbangan pasar yang dilakukan oleh Toko Bucket Nathan’s Flower hal ini akan berbanding lurus dengan pemasaran yang meningkat maka nilai penjualan juga meningkat.
7. Meningkatkan kualitas pelayanan dengan menguamakan kepuasan pelanggan.
8. Kualitas pelayanan sangat penting bagi pelanggan dikarnakan adanya pengalaman dalam berbelanja.

d. Strategi W-T

1. Meningkatkan penjualan menggunakan *e-commerce*

   E-commerce merupakan media jual beli yang dilakukan secara *online* dan dapat mengembangkan sebuah usaha Toko Bucket Nathan’s Flower merupakan UMKM yang menjual berbagai kebutuhan bucket menggunakan *market place* dan *e-commerce* untuk mendongkrak penjualan.

2. Melakukan promosi agar meningkatkan *value* dan *branding*

   Promosi dapat meningkatkan *value* dan *branding* Toko Bucket Nathan’s Flower memanfaatkan tanggapan dari berbagai pelanggan yang mempunyai pengaruh besar. *Alternative* strategi ini sudah banyak dilakukan oleh pebisnis

lain untuk meningkatkan penjualan dan *value* serta *branding* walaupun dari mulut kemulut saja.

3. Merekrut karyawan yang dapat membantu efektivitas toko dalam berjualan. Sumber Daya Manusia atau biasa disebut SDM Dari Toko Bucket Nathan's Flower untuk membantu memuaskan pelayanan pada Toko Bucket Nathan's Flower menjadi lebih cepat dan efektif.