

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING DAN PERSONAL SELLING  
PADA WARMIENDDO.COM  
LAPORAN BISNIS**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta



Disusun Oleh:  
**CHRISTY CHANDRA**  
**NIM. 2018081002**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS  
FAKULTAS SOSIAL, HUMANIORA, DAN SENI  
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA  
2024**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**PENERAPAN DIGITAL MARKETING DAN PERSONAL SELLING  
PADA WARMIENDDO.COM**

**Disusun Oleh:**

**CHRISTY CHANDRA**

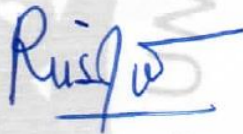
**NIM : 2018081002**

Laporan bisnis ini telah disetujui untuk dipertahankan dihadapan  
Dewan penguji

Laporan binis Program Studi Adminitrasi Bisnis  
Universitas Sahid Surakarta  
Pada Tanggal 14 Agustus 2024

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



Rusnandari Retno Cahyani, SE., M.Si  
NIDN.0601058202



Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB, M.AB  
NIDN. 0615079101

Mengetahui

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis



Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB, M.AB  
NIDN. 0615079101

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**PENERAPAN DIGITAL MARKETING DAN PERSONAL SELLING**  
**PADA WARMIENDDO.COM**

Disusun Oleh:

**CHRISTY CHANDRA**

**NIM : 2018081002**

Laporan bisnis ini telah disetujui untuk di pertahankan di hadapan

Dewan penguji

Laporan bisnis Program Studi Adminitrasi Bisnis

Universitas Sahid Surakarta

Pada Tanggal 14 Agustus 2024

Dewan Penguji

1. Penguji I  
Nama : Rusnandari Retno Cahyani, SE., Msi (Rusgw)  
NIDN. 0601058202
2. Penguji II  
Nama : Anggit Dyah Kusumastuti , S.AB., M.AB (Angg)  
NIDN. 0615079101
3. Penguji III  
Nama : Annisa Indah Mutiasari, SE., MM (Annisa)  
NIDN. 0628078505

Mengetahui

Dekan

Fakultas Sosial, Humaniora, dan Seni



Faqih Purnomosidi, S. Psi., M.Si  
NIDN.0602058801

Ketua Program Studi

Administrasi Bisnis

Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB, M.AB  
NIDN. 0615079101

## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

---

Saya mahasiswa Program Studi Adminostrasi Bisnis Fakultas Sosial, Humaniora dan Seni Universitas Sahid Surakarta yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Christy Chandra

Nim : 2018081002

Program Studi : Administrasi Bisnis

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa laporan bisnis berjudul **“PENERAPAN AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DAN *DIGITAL MARKETING* PADA *WARMIENDDO.COM*”** adalah benar-benar karya yang saya susun sendiri . Apabila dikemudian hari terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang telah berlaku di univeritas Sahid Surakarta termasuk pencabutan gelar sarajana yang telah saya peroleh.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar - benarnya dan apabila dikemudian hari terbukti melakukan kebohongan maka saya akan menanggung segala konsekuensinya .

Surakarta, 14 Agustus 2024

Yang Menyatakan



CHRISTY CHANDRA

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH  
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai mahasiswa Akademik Administrasi Bisnis Universitas Sahid  
Surakarta, Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Christy Chandra  
NIM : 2018081002  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Fakultas : Sosial, Humaniora dan Seni  
Email : christtjandra39@gmail.com  
Karya : Laporan Bisnis

Demi Pengembangan Ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada  
Universitas Sahid Surakarta Hak Bebas *Royalty* Non-eksklusif ( *Non-exclusive  
Royalty Free Right* ) atas laporan bisnis yang berjudul : **“PENERAPAN  
AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DAN *DIGITAL MARKETING* PADA  
WARMENDDO.COM”** Beserta *instrument* /desain/perangkat (jika ada), Apabila  
dikemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan yang menyalin  
atau meniru tulisan/karya ilmiah orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya  
sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Universitas  
Sahid Surakarta termasuk gelar yang telah saya peroleh .

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya secara sadar tanpa  
paksaan dari pihak manapun.

Surakarta, 14 Agustus 2024

Yang Menyatakan



CHRISTY CHANDRA

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Tuhan Allah Kami , yang telah melimpahkan berkat-Nya dan sehingga saya dapat menyusun Laporan Bisnis dengan Judul “**PENERAPAN AKTIVITAS PERSONAL SELLING DAN DIGITAL MARKETING PADA WARMIENDDO.COM** Tujuan dari penyusunan laporan ini untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar sarjana di Universitas Sahid Surakarta selain itu juga untuk wawasan bagi mereka yang ingin mengetahui mengenai wirausaha warmindo. Saya menyadari bahwa aktivitas ini dapat berjalan dengan baik dikarenakan adanya dukungan dari banyak pihak terkait. Untuk itu penulis merasa berkewajiban menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Tuhan–Allah, Atas Berkat Nyalah penyusunan laporan Bisnis ini dapat diselesaikan.
2. Ibu Sri Huning Anwariningsih, S.T., M,Kom selaku Rektor Universitas Sahid Surakarta.
3. Ibu Destina Paningrum, S.E., MM selaku Wakil Rektor Bidang Sumber Daya, Keuangan dan Pengembangan Universitas Sahid Surakarta.
4. Ibu Dr. Erwin Kartinawati, S. Sos., M.I Kom selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama Universitas Sahid Surakarta.
5. Bapak Faqih Purnomosidi, S.Psi., M.Si selaku Dekan Fakultas Sosial, Humaniora dan Seni Universitas Sahid Surakarta.
6. Ibu Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB., M.AB selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta sekaligus Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan arahan terhadap penyusunan laporan Bisnis
7. Ibu Rusnandari Retno Cahyani, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing telah banyak memberikan arahan terhadap penyusunan laporan bisnis.
8. Seluruh jajaran dan *staff* di Universitas Sahid Surakarta yang telah memberikam *support* kepada penulis.
9. Teman – Teman yang telah memberikan bantuan, dukungan, *support* kepada penulis.
10. Keluarga yang telah memberikan bantuan, dukungan, *support* kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa laporan ini sangat jauh dari kata sempurna, oleh karena hal tersebut penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Harapan penulis semoga laporan ini mampu memberi manfaat bagi orang lain.

Surakarta, 14 Agustus 2024  
Penulis

Christy Chandra



## ABSTRAK

Laporan bisnis ini berjudul "Penerapan Digital Marketing dan Personal Selling pada Warmienddo.com". Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi strategi digital marketing serta personal selling yang diterapkan oleh Warmienddo.com dalam upaya meningkatkan penjualan dan brand awareness. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan digital marketing, seperti penggunaan media sosial, SEO, dan email marketing, secara signifikan membantu dalam meningkatkan visibilitas dan interaksi dengan pelanggan. Di sisi lain, personal selling yang dilakukan melalui komunikasi langsung dengan pelanggan berhasil membangun hubungan yang lebih erat dan meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan. Kesimpulan dari penelitian ini adalah kombinasi antara digital marketing dan personal selling dapat meningkatkan kinerja pemasaran Warmienddo.com secara keseluruhan. Rekomendasi yang diberikan termasuk peningkatan investasi dalam platform digital dan pelatihan tenaga penjualan untuk memaksimalkan potensi kedua strategi pemasaran ini.

**Kata kunci:** digital marketing, personal selling, Warmienddo.com, strategi pemasaran, peningkatan penjualan.



## ABSTRACT

This business report is entitled "Implementation of Digital Marketing and Personal Selling at Warmienddo.com". This study aims to analyze and evaluate the digital marketing and personal selling strategies by Warmienddo.com in increasing sales and brand awareness. The research method used a qualitative method with a case study. Data were obtained through in-depth interviews, observations, and documentation. Data analysis used descriptive analysis techniques.

The results indicate that the implementation of digital marketing, such as the use of social media, SEO, and email marketing, significantly supports increasing visibility and interaction with customers. In addition, personal selling through direct communication with customers has succeeded in building close relationships and increasing customer satisfaction levels. This study concludes that the combination of digital marketing and personal selling can improve Warmienddo.com all marketing performance. The recommendations include increasing investment in digital platforms and sales training to maximize the potential of these marketing strategies.

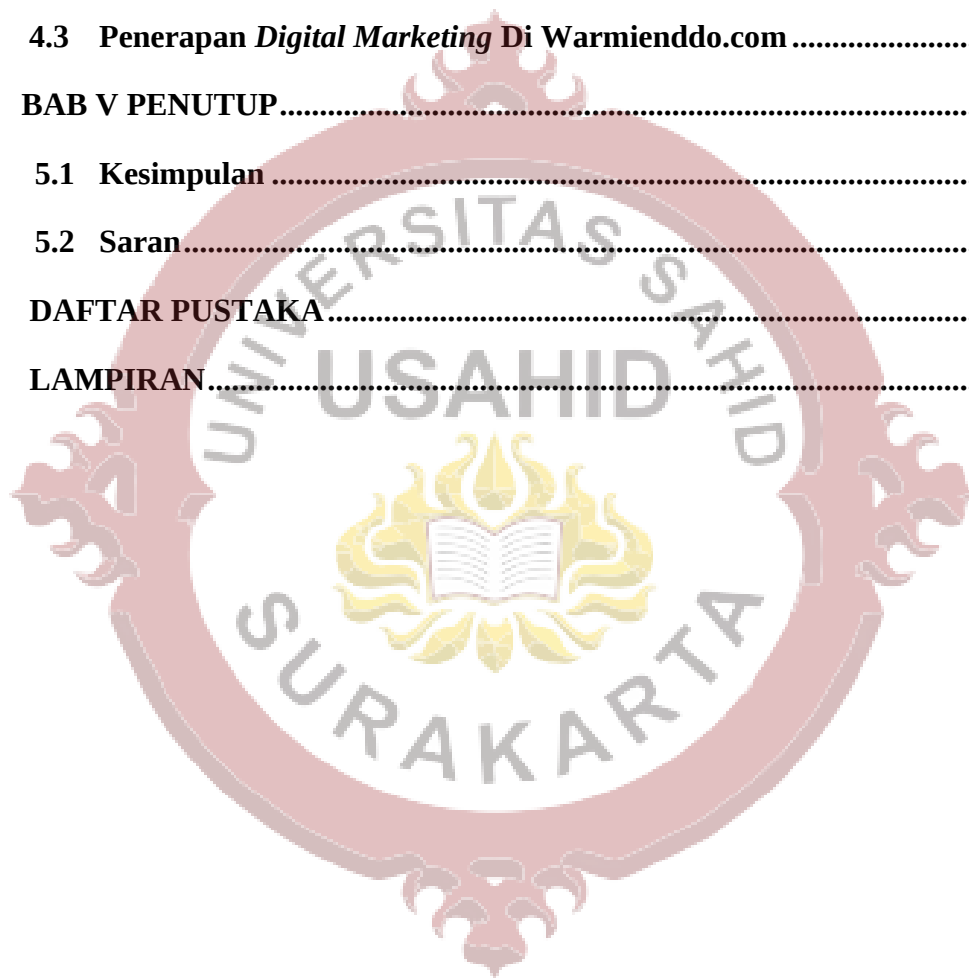
**Keywords:** *Digital Marketing, Personal Selling, Warmienddo.Com, Marketing Strategy, Increasing Sales.*



## DAFTAR ISI

|                                                   |      |
|---------------------------------------------------|------|
| LEMBAR PERSETUJUAN.....                           | i    |
| LEMBAR PENGESAHAN .....                           | ii   |
| SURAT PERNYERTAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH. .... | iii  |
| SURAT PERNYETAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....      | iv   |
| KATA PENGANTAR.....                               | v    |
| ABSTRAK .....                                     | vii  |
| ABSTRACT .....                                    | viii |
| DAFTAR ISI.....                                   | ix   |
| DAFTAR GAMBAR.....                                | xi   |
| DAFTAR TABEL.....                                 | xii  |
| BAB 1 PENDAHULUAN .....                           | 1    |
| 1.1 Latar Belakang .....                          | 1    |
| 1.2 Tujuan Penulisan Laporan Usaha.....           | 4    |
| 1.3 Manfaat Penulisan Laporan Usaha.....          | 5    |
| BAB II GAMBARAN UMUM USAHA.....                   | 6    |
| 2.1 Gambaran Umum Usaha.....                      | 6    |
| 2.2 Biodata Pemilik .....                         | 8    |
| 2.3 Sasaran Usaha.....                            | 8    |
| 2.4 Gambaran Umum Bisnis .....                    | 8    |
| 2.5 Peluang Usaha.....                            | 10   |
| 2.6 Laporan Keuangan Usaha.....                   | 10   |
| 2.7 Personal Selling.....                         | 13   |
| 2.8 Tujuan Personal Selling.....                  | 14   |
| 2.9 Pengertian <i>Digital Marketing</i> .....     | 14   |
| 2.10 Penerapan Digital Marketing.....             | 14   |
| BAB III PROSES PRODUKSI .....                     | 15   |

|                                          |                                                                     |    |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|----|
| 3.1                                      | Proses pembelian bahan hingga pembukaan outlet.....                 | 15 |
| 3.2                                      | Tenaga Kerja / SDM.....                                             | 15 |
| 3.3                                      | Rencana Ide Bisnis.....                                             | 15 |
| BAB IV HASIL DAN STRATEGI PEMASARAN..... |                                                                     | 18 |
| 4.1                                      | Hasil yang ditujukan pada awal bulan januari .....                  | 18 |
| 4.2                                      | Penerapan Aktivitas <i>Personal Selling</i> Di Warmienddo.com ..... | 18 |
| 4.3                                      | Penerapan <i>Digital Marketing</i> Di Warmienddo.com .....          | 18 |
| BAB V PENUTUP.....                       |                                                                     | 19 |
| 5.1                                      | Kesimpulan .....                                                    | 19 |
| 5.2                                      | Saran.....                                                          | 20 |
| DAFTAR PUSTAKA.....                      |                                                                     | 21 |
| LAMPIRAN.....                            |                                                                     | 22 |



## DAFTAR GAMBAR

### HALAMAN

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| Gambar 2.1. Logo Usaha .....                 | 07 |
| Gambar 2.2 Rak Akrilik Penyajian Produk..... | 07 |
| Gambar 2.3 Bangunan Warmienddo.com.....      | 07 |
| Gambar 2.4 Daftar Menu .....                 | 08 |



## DAFTAR TABEL

## HALAMAN

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| Tabel 2.6.1 Tabel Biaya Operasional.....                | 13 |
| Tabel 2.6.2 Tabel Biaya Pembelian Ulang Bahan Baku..... | 14 |

