

**OPTIMALISASI *DIGITAL MARKETING* DENGAN METODE SOSTAC UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN BAWANG GORENG MEREK
“DAPOER YASMIN”**

SITI JULEHA FITRI YANI

1702521056



Intelligentia - Dignitas

Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Terapan Pemasaran Digital Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI PEMASARAN DIGITAL
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

2025

**OPTIMIZATION OF DIGITAL MARKETING USING THE SOSTAC METHOD
TO INCREASE SALES OF FRIED ONIONS BRAND 'DAPOER YASMIN'**

SITI JULEHA FITRI YANI

1702521056



Intelligentia ~ Dignitas

*This Thesis Is Prepared As One of the Requirements to Obtain an Applied Bachelor's
Degree in Digital Marketing at the Faculty of Economics and Business, State
University of Jakarta*

**DIGITAL MARKETING STUDY PROGRAM
APPLIED BACHELOR'S PROGRAM
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
JAKARTA STATE UNIVERSITY**

2025

ABSTRAK

Siti Juleha Fitri Yani, 2025: Optimalisasi Digital Marketing dengan Metode SOSTAC untuk Meningkatkan Penjualan Bawang Goreng Merek “Dapoer Yasmin”. Skripsi, Jakarta: Program Studi Sarjana Terapan Pemasaran Digital, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Jakarta, Tim Pembimbing: M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A dan Nofrsika Krissanya, S.E., M.B.A.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi digital marketing yang efektif untuk meningkatkan penjualan produk bawang goreng “Dapoer Yasmin” dengan menggunakan metode SOSTAC. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, yang menggabungkan wawancara mendalam, dan dokumentasi *visual*. Informan utama dalam penelitian ini adalah pemilik usaha, Bapak Masrur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha “Dapoer Yasmin” menghadapi tantangan dalam menjangkau pasar digital akibat belum adanya pemanfaatan platform seperti media sosial dan e-commerce. Dengan penerapan metode SOSTAC (*Situation, Objectives, Strategy, Tactics, Action, Control*), ditemukan bahwa strategi digital marketing yang disusun dapat meningkatkan visibilitas merek dan volume penjualan. Temuan utama menunjukkan bahwa kekuatan brand lokal, *storytelling* usaha keluarga, serta fleksibilitas kemasan menjadi keunggulan yang dapat dioptimalkan melalui platform digital. Penelitian ini memberikan panduan praktis bagi UMKM serupa dalam menerapkan strategi *digital marketing* yang terstruktur dan berorientasi pada peningkatan penjualan.

Kata kunci: *Digital Marketing*, SOSTAC, UMKM, Dapoer Yasmin, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

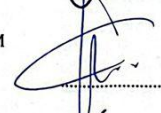
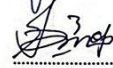
Siti Juleha Fitri Yani, 2025: Optimizing Digital Marketing with the SOSTAC Method to Increase Sales of Fried Onions Brand “Dapoer Yasmin”. Thesis, Jakarta: Applied Undergraduate Program in Digital Marketing, Faculty of Economics and Business, Jakarta State University, Advisory Team: M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A and Nofrsika Krissanya, S.E., M.B.A.

This research aims to design an effective digital marketing strategy to increase the sales of “Dapoer Yasmin” fried shallot products using the SOSTAC method. A qualitative case study approach was applied, involving in-depth interviews and visual documentation. The main informant in this study is the business owner, Mr. Masrur. The results show that “Dapoer Yasmin” faces challenges in penetrating the digital market due to the lack of presence on platforms such as social media and e-commerce. Through the implementation of the SOSTAC model (Situation, Objectives, Strategy, Tactics, Action, Control), this study found that a structured digital marketing strategy can significantly enhance brand visibility and sales performance. Key findings highlight that local brand strength, family-based storytelling, and flexible packaging options are competitive advantages that can be optimized through digital channels. This research provides practical guidance for similar MSMEs in applying structured digital marketing strategies focused on sales improvement.

Keywords: Digital Marketing, SOSTAC, MSME, Dapoer Yasmin, Marketing Strategy

LEMBAR PENGESAHAN

Lembar Pengesahan Skripsi

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI			
Penanggung Jawab Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  Prof. Dr. Mohamad Rizan, SE, MM NIP. 197206272006041001			
No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. Christian Wiradendi Wolor S.E., M.M NIP. 199110182019031014 (Ketua Sidang)		17 / 2025 07
2	Dewi Agustin Pratama Sari, SE., MSM NIP. 199308272020122024 (Penguji Ahli 1)		17 / 2025 07
3	Adnan Kasofi, S.Pd., MBA NIP. 199107022023211023 (Penguji Ahli 2)		17 / 2025 07
4	Dr. M Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A NIP. 197201252002121002 (Pembimbing 1)		17 / 2025 07
5	Nofriska Krissanya, S.E., M.B.A, CHRP NIP. 1991111022022032013 (Pembimbing 2)		17 / 2025 07
Nama : Siti Juleha Fitri Yani No. Registrasi : 1702521056 Program Studi : D4 - Pemasaran Digital Tanggal Lulus : 30 Juni 2025			

*Catatan : - diketik dengan huruf times new roman ukuran 12
 - dibuat rangkap lima tanda tangan asli dengan bolpoint warna biru*

F072020

LEMBAR ORISINALITAS

Pernyataan Bebas Plagiat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Siti Juleha Fitri Yani

NIM : 1702521056

Program Studi : D4 Pemasaran Digital

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “Optimalisasi *Digital Marketing* dengan Metode SOSTAC untuk Meningkatkan Penjualan Bawang Goreng Merek ‘Dapoer Yasmin’ “ ini adalah benar hasil karya saya sendiri. Oleh karena itu, terkait sumber informasi yang saya kutip ini disebutkan dalam teks lalu dicantumkan pada daftar pustaka.

Saya membuat surat ini dalam keadaan sadar dan tidak dalam pengaruh dari pihak manapun. Akhir kata saya ucapkan terima kasih atas perhatiannya.

Jakarta, 28 Juli 2025

Yang Membuat Pernyataan



Siti Juleha Fitri Yani

1702521056

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
UPT PERPUSTAKAAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Siti Juleha Fitri Yani
NIM : 1702521056
Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis/D4 Pemasaran Digital
Alamat email : sitizuliahfitriyani@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

☒ Skripsi ☐ Tesis ☐ Disertasi ☐ Lain-lain (.....)

yang berjudul : Optimalisasi *Digital Marketing* dengan Metode Sostac untuk Meningkatkan Penjualan Bawang Goreng Merek "Dapoer Yasmin"

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini UPT Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 01 Agustus 2025

(Siti Juleha Fitri Yani)

LEMBAR PERSEMBAHAN

Segala puji penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Optimalisasi Digital Marketing dengan Metode SOSTAC untuk Meningkatkan Penjualan Bawang Goreng Merek ‘Dapoer Yasmin’.**” Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Pemasaran Digital di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Jakarta. Dalam proses penyusunannya, penulis mendapatkan dukungan, arahan, serta saran dari berbagai pihak yang telah membantu hingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, melalui lembar persembahan ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Mohamad Rizan, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Jakarta.
2. Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si., Ph.D selaku Koordinator Program Studi D4 Pemasaran Digital yang telah banyak membantu peneliti, serta memberikan support dan memfasilitasi mahasiswa Pemasaran Digital selama penyusunan skripsi ini.
3. M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing I, yang dengan penuh kesabaran telah membimbing, memberikan arahan, serta masukan yang sangat berharga selama proses penyusunan skripsi ini. Setiap kritik dan saran yang diberikan menjadi landasan penting dalam penyempurnaan karya ini.
4. Nofriska Krissanya, S.E., M.B.A. selaku Dosen Pembimbing II, yang juga dengan kesabaran dan perhatian telah mendampingi serta memberikan pandangan yang kritis

dan membangun sepanjang proses ini. Terima kasih atas waktu, ilmu, dan ketulusan yang telah diberikan selama bimbingan berlangsung.

5. Teristimewa penulis ucapkan terima kasih kepada kedua orang tua tercinta penulis yakni Ayahanda Sukarma dan Ibunda Armilah terima kasih atas setiap tetes keringat dalam setiap langkah pengorbanan dan kerja keras yang dilakukan untuk memberikan yang terbaik kepada penulis, mendidik, membimbing, dan selalu memberikan kasih sayang yang tulus, motivasi, serta dukungan dan mendoakan penulis dalam keadaan apapun agar penulis mampu bertahan untuk melangkah setapak demi setapak dalam meraih mimpi masa depan. Terima kasih untuk selalu berada di sisi penulis dan menjadi alasan bagi penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini hingga memperoleh gelar Sarjana Manajemen.
6. Kepada abang tercinta, Arman Sahri, yang telah menjadi sosok luar biasa dalam kehidupan penulis. Terima kasih atas segala dukungan, semangat, serta pengorbanan yang begitu besar, khususnya karena telah menjadi salah satu tulang punggung yang membiayai penulis selama menempuh pendidikan ini. Setiap perjuangan dan doa abang menjadi kekuatan bagi penulis untuk terus bertahan dan melangkah. Doa terbaik senantiasa penulis panjatkan untuk kebahagiaan dan kesuksesan abang di masa depan.
7. Tak lupa untuk adik kecilku tersayang, yang menjadi sumber semangat dan pengingat akan masa depan yang harus penulis perjuangkan. Semoga kelak tumbuh menjadi pribadi yang hebat dan membanggakan.

8. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Sofhia, Yenni, Nasya, Adisti, Meisar, Faras, dan Rizka sahabat-sahabat terbaik sejak awal perkuliahan hingga akhir. Terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan semangatnya selama perjalanan ini.
9. Tak lupa, ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada sahabat lama, Rima dan Dyan, yang telah setia menemani perjalanan hidup penulis selama 8 tahun terakhir. Terima kasih atas persahabatan, dukungan, dan semua kenangan yang telah kita lalui bersama.
10. Kepada seseorang yang kehadirannya sangat berarti dalam perjalanan hidup penulis, dengan NIM 43119110231. Terima kasih atas segala kontribusi dalam penulisan karya tulis ini, baik berupa tenaga maupun waktu. Terima kasih telah menjadi pendukung setia, penghibur di saat sulit, pendengar yang sabar, serta sumber semangat untuk terus melangkah dan pantang menyerah.
11. Dan yang terakhir, kepada diri saya sendiri, Siti Juleha Fitri Yani. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha dan merayakan dirimu sendiri sampai di titik ini, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terima kasih tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karena memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini mempunyai keterbatasan dan masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis menyambut baik saran dan kritik yang

membangun demi penyempurnaan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua yang membaca.

Jakarta , 28 Juli 2025

Penulis



DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
LEMBAR ORISINALITAS	vi
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
LEMBAR PERSEMBAHAN	viii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
A. <i>Digital marketing</i>	12
B. Strategi <i>Digital Marketing</i>	20
C. Metode SOSTAC	22
D. Profil Dapoer Yasmin	25
E. Telaah Pustaka Penelitian Terdahulu	28
BAB III METODE PENELITIAN	31
A. Tempat dan Waktu Penelitian	31
B. Desain Penelitian	31
C. Sumber Data dan Sampel Penelitian	32
D. Teknik Pengumpulan Data	35
E. Teknik Keabsahan Data	37
F. Teknik Analisis Data	37

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	40
B. Hasil Penelitian	46
1. Analisis Situasi.....	47
2. Penetapan <i>Objective</i>	52
3. Strategi.....	53
4. Taktik.....	54
C. Hasil Pembahasan	59
BAB V PENUTUP	84
A. Kesimpulan	84
B. Implikasi Teoritis	85
C. Implikasi Praktis.....	86
D. Keterbatasan Penelitian	87
E. Rekomendasi Bagi Peneliti Selanjutnya.....	88
DAFTAR PUSTAKA	90
LAMPIRAN	93



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram SOSTAC	22
Gambar 2. 2 Contoh Bawang Goreng Tali Merah Kualitas Terbaik	26
Gambar 2. 3 Contoh produk unggulan Dapoer Yasmin.....	27
Gambar 4. 1 Bal Bawang Goreng.....	41
Gambar 4. 2 Proses Repack Bawang Goreng.....	43
Gambar 4. 3 Profil Instagram Dapoer Yasmin	55
Gambar 4. 4 Logo Dapoer Yasmin	72
Gambar 4. 5 Contoh Packaging Bawang Goreng Yasmin kemasan 25 gr	73



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Dapoer Yasmin Tahun 2023	5
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	28
Tabel 4. 1 Ringkasan Analisis SWOT	51
Tabel 4. 2 Ringkasan Kerangka <i>SMART</i> Objective	57
Tabel 4. 3 Tabel Ringkasan Strategi Digital Marketing.....	79
Tabel 4. 4 Tabel Integrasi.....	80
Tabel 4. 5 Timeline Implementasi Strategi	81
Tabel 4. 6 Ringkasan Taktik Digital Marketing	81



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara.....	93
Lampiran 2 Profil Responden.....	94
Lampiran 3 Transkrip Wawancara.....	95

