

SKRIPSI

STRATEGI PEMASARAN USAHA KERUPUK HJ. MASPAH DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh Gelar Sarjana (S1) pada Program
Studi Administrasi Bisnis

Oleh:

MUHAMMAD FAISAL ABDA'U
NIM 1810412610017



UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
BANJARMASIN
2024

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN USAHA KERUPUK HJ. MASPAH DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK

- A. Nama Mahasiswa : Muhammad Faisal Abda'u
B. NIM : 1810412610017
C. Telah disetujui, diuji dan disahkan sebagai Skripsi Administrasi Bisnis,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lambung Mangkurat.
D. Tim penguji:

a. Pembimbing

Dr. Maryono S.Sos, M.Si
NIP. 197606132006041001

: (.....)

b. Penguji I

Dr. Fitriyadi, M.Si
NIP. 196701131994031001

: (.....)

c. Penguji II

M. Hasanur Arifin, S.Sos., MM
NIP. 197604142001121003

: (.....)

Banjarmasin, 2024

KPS Administrasi Bisnis

Ketua Pembimbing

Hj. Nurul Wahyuni, S.Sos, M.A.B
NIP. 197511052001122001

Dr. Maryono S.Sos, M.Si
NIP. 197606132006041001



Prof. Dr. H. Budi Suryadi S.Sos M.Si
NIP. 1973012219980211001

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN
RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jalan Brigjen H. Hasan Basry Banjarmasin 70123
Telepon : (0511) 3304595 Laman : <http://fisip.ulm.ac.id/>

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Kamis tanggal 16 bulan Mei tahun 2024, Tim Penguji yang ditunjuk oleh Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin dengan surat Nomor: 2177/UN8.1.13/KP.10.00/2024 tanggal 13 Mei 2024 untuk menguji skripsi :

Nama : M. Faisal Abda'u
NIM : 1810412610017
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Usaha Kerupuk Hj.Maspah Dalam Meningkatkan Penjualan Produk

Tempat Ujian : Ruang Lab Bisnis (Gedung Baru FISIP ULM)
Waktu Ujian : 10.00 Wita s.d Selesai
Nilai : 79/75 (A-)
Dinyatakan : Lulus / ~~Tidak Lulus~~

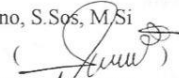
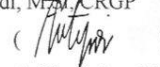
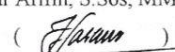
Demikian berita acara ini dibuat dan ditandatangani sesuai dengan peraturan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin.

Dibuat di : BANJARMASIN
Pada Tanggal : 16 Mei 2024

Tim Penguji,

Mahasiswa yang diuji,


M. Faisal Abda'u

1. Ketua : Dr. Maryono, S.Sos, M.Si
()
2. Sekretaris : Dr. Fitriyadi, M.M., CRGP
()
3. Anggota : M. Hasanur Arifin, S.Sos, MM
()

Mengetahui/membenarkan :

a.n. Dekan

Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis,



Hj. Nurul Wahyuni, S.Sos, M.AB
NIP. 19751105 200112 2 001

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian dan penulisan skripsi dengan judul "Strategi Pemasaran Usaha Kerupuk Hj. Maspah Dalam Meningkatkan Penjualan Produk" dapat diselesaikan. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan sebagai kebulatan studi untuk mencapai derajat Sarjana (S1) pada program studi Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Lambung Mangkurat.

Besar harapan penulis agar penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan hasil baik. Dengan keterbatasan penulis dalam melaksanakan penelitian, banyak sekali hambatan yang penulis temui di lapangan. Jika penelitian ini pada akhirnya dapat diselesaikan dengan baik tentu hal itu dikarenakan bantuan dan dukungan dari pihak-pihak terkait. Oleh karena itu, izinkanlah penulis menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ahmad Alim Bachri, S.E., M.Si selaku Rektor Universitas Lambung Mangkurat.
2. Bapak Prof. Dr. H.Budi Suryadi, S.Sos, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lambung Mangkurat
3. Ibu Hj. Nurul Wahyuni, S.Sos, M.AB selaku Koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberikan kesempatan penulis menuntut ilmu.

4. Bapak Dr. Maryono, S.Sos, M.Si selaku dosen Pembimbing Skripsi yang dengan penuh kesabaran membimbing, konsultasi selama proses persiapan, pelaksanaan penelitian, dan penyusunan proposal skripsi.
5. Bapak Dr. Fitriyadi, M.Si, selaku Dosen Penguji skripsi I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan saran dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak Muhammad Hasanur Arifin, S.Sos, MM selaku Dosen Penguji skripsi II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan saran dan masukan dalam penulisan skripsi ini.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lambung Mangkurat serta para Staf jurusan Administrasi Bisnis yang telah mendukung baik untuk kelancaran perkuliahan maupun kelancaran penyelesaian studi dan penulisan skripsi ini.
8. Terima kasih kepada kedua Orangtua, keluarga serta rekan perjuangan sesama jurusan yang telah bersabar dan bekerja keras demi memberikan dukungan untuk kelancaran studi penulis.

Rasa terimakasih penulis ucapkan kepada semua pihak yang turut membantu dan pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu. Semoga Allah SWT selalu memberkahi kita semua dengan kebaikan dan diberikan kelancaran dalam menyelesaikan segala urusan serta diberikan ilmu yang bermanfaat.

Banjarmasin, 16 Mei 2024



Muhammad Faisal Abda'u
1810412610017

LEMBAR PERSEMBAHAN

**Apabila di dalam diri seseorang masih ada rasa malu dan takut untuk berbuat suatu kebaikan, maka jaminan bagi orang tersebut adalah tidak akan bertemunya ia dengan kemajuan selangkah pun.
(Ir Soekarno)**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis skripsi saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik di perguruan tinggi mana pun.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari dosen pembimbing dan masukan tim penguji.
3. Seluruh karya atau pendapat pakar atau karya yang telah di publikasikan orang lain yang terdapat dalam karya tulis ini telah di sitasi nama pengarangnya dan dicantumkan di dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya sebagai peneliti bersedia menerima sanksi sesuai undang-undang yang berlaku.

Banjarmasin, 16 Mei 2024

Yang membuat pernyataan



Muhammad Faisal Abda'u
1810412610017

ABSTRAK

Muhammad Faisal Abda'u, 1810412610017, 2024. Strategi Pemasaran Usaha Kerupuk Hj. Maspah Dalam Meningkatkan Penjualan Produk. di bawah bimbingan Dr.Maryono,S.Sos,M.Si.

Peneliti ini mempunyai tujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran usaha kerupuk yang dilakukan Hj. Maspah di Kelurahan Kuin Utara Kecamatan Banjarmasin Utara. Serta hambatan dan solusinya dalam meningkatkan volume penjualan produk.

Peneliti ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain penelitian deskriptif. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi,wawancara,pengamatan, dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti dilapangan menunjukan bahwa strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan volume penjualan usaha kerupuk Hj. Maspah adalah strategi bauran pemasaran dengan menggabungkan empat aspek yaitu produk, harga, tempat dan promosi. Dari strategi yang telah dijalani dan penjualan produk yang telah dicapai, dapat disimpulkan bahwa strategi 4P berjalan dengan cukup baik dan efektif dibuktikan dari volume penjualan yang mengalami fluktuatif, meskipun masih terdapat hambatan yang dapat diatasi dengan solusi yang baik.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Produk

ABSTRACT

Muhammad Faisal Abda'u, 1810412610017, 2024. Marketing Strategy for the Hj Cracker Business. Maspah in Increasing Product Sales. under the guidance of Dr. Maryono, S. Sos, M. Si.

This researcher aims to find out how the marketing strategy for the cracker business is carried out by Hj. Maspah in North Kuin Village, North Banjarmasin District. As well as obstacles and solutions in increasing product sales volume.

This researcher used a qualitative approach with a descriptive research design. Data collection in this research used observation, interview, observation and documentation techniques.

Based on the results of observations and interviews, researchers in the field show that the marketing strategy used to increase the sales volume of the Hj cracker business. Maspah is a marketing mix strategy that combines four aspects, namely product, price, place and promotion. From the strategy that has been implemented and product sales that have been achieved, it can be concluded that the 4P strategy is working quite well and is effective as evidenced by the fluctuating sales volume, although there are still obstacles that can be overcome with good solutions.

Keywords: Strategy, Marketing, Product

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
PERNYATAAN ORISINALITAS	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	14
2.1 Kajian Teori.....	14
2.1.1 Strategi	14
2.1.2 Strategi Pemasaran	16
2.1.3 Strategi Pemasaran 4P.....	21
2.1.4 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	25
2.1.5 Penjualan Produk	27
2.2 Peneliti Terdahulu	29
2.3 Kerangka Berpikir.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1 Pendekatan Penelitian	33
3.2 Lokasi Penelitian.....	33
3.3 Objek Penelitian.....	34
3.4 Kehadiran Peneliti.....	34
3.5 Fokus Penelitian.....	35
3.6 Informan Kunci.....	35
3.7 Teknik Pengumpulan Data	37

3.8 Teknik Analisis Data.....	43
3.9 Pengujian Keabsahan Data.....	46
BAB IV TEMUAN PENELITIAN	49
4.1 Gambaran Umum.....	49
4.2 Hasil Penelitian	50
4.2.1 Strategi Pemasaran Hj. Maspah Dalam Meningkatkan Penjualan Produk	50
4.2.2 Hambatan dalam menerapkan strategi pemasaran usaha kerupuk udang dan haruan Hj. Maspah dalam meningkatkan penjualan produk di Kelurahan Kuin Utara Kota Banjarmasin	68
4.2.3 Solusi yang dilakukan oleh usaha kerupuk udang dan haruan Hj.Maspah untuk mengatasi hambatan dalam menerapkan strategi pemasaran di Kelurahan Kuin Utara Kota Banjarmasin	72
BAB V PEMBAHASAN	78
5.1 Pembahasan	78
5.1.1 Strategi Pemasaran Hj. Masapah Dalam Meningkatkan Penjualan Produk di Kelurahan Kuin Utara Kota Banjarmasin	78
5.1.2 Hambatan dalam menerapkan strategi pemasaran usaha Hj. Maspah dalam meningkatkan penjualan produk di kelurahan Kuin Utara kota Banjarmasin.	85
5.1.3 Solusi yang dilakukan Hj. Maspah untuk mengatasi hambatan dalam menerapkan strategi pemasaran di Kelurahan Kuin Utara Kota Banjarmasin	87
5.2 Keterbatasan Penelitian	90
BAB VI PENUTUP	91
6.1 Kesimpulan.....	91
6.2 Saran.....	92

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Hal
Tabel 3. 1	Informan	37
Tabel 3. 2	Pedoman Observasi	40
Tabel 5. 1	Pendapatan Kerupuk Udang dan Haruan Hj.Maspah 2021	83
Tabel 5. 2	Pendapatan Kerupuk Udang dan Haruan Hj.Maspah 2022	84
Tabel 5. 3	Pendapatan Kerupuk Udang dan Haruan Hj.Maspah 2023	84

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Hal
Gambar 2. 1	Kerangka Penelitian.....	32
Gambar 4. 1	Wawancara bersama Ibu Hj. Maspah	51
Gambar 4. 2	Wawancara Informan karyawan Hj. Maspah	52
Gambar 4. 3	Bahan Baku	54
Gambar 4. 4	Pembersihan Bahan Baku	56
Gambar 4. 5	Proses Pengadonan	57
Gambar 4. 6	Kemasan Produk Kerupuk	59
Gambar 4. 7	Harga Produk Kerupuk	59
Gambar 4. 8	Wawancara dengan Pembeli.....	62
Gambar 4. 9	Lokasi Tempat Usaha Kerupuk Hj. Maspah	63
Gambar 4. 10	Wawancara dengan Karyawan	76
Gambar 5. 1	Kemasan Kerupuk Udang dan Haruan.....	80
Gambar 5. 2	Toko Hj Maspah.....	81
Gambar 5. 3	Pengemasan Produk Kerupuk Hj Maspah	85

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Transkrip Wawancara
Lampiran 2	Surat Izin Penelitian
Lampiran 3	Dokumentasi Penelitian
Lampiran 4	Sertifikat Plagiasi