

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN GULA MERAH PADA PEDAGANG  
DI KECAMATAN KUSAN HULU**



**SKRIPSI**

**OLEH:**

**TRI BUANA TUNGGGA DEWI CHAIRANI**

**1710113120027**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT  
BANJARMASIN**

**2024**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN GULA MERAH PADA PEDAGANG  
DI KECAMATAN KUSAN HULU**

**Oleh :**

**Tri Buana Tungga Dewi Chairani**

**1710113120027**

**Skripsi**

**diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan  
gelar Sarjana Pendidikan Program Studi Pendidikan Ekonomi,  
Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT**

**2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tri Buana Tunga Dewi Chairani  
NIM : 1710113120027  
Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/Pendidikan Ekonomi

Menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN GULA MERAH PADA PEDAGANG DI KECAMATAN KUSAN HULU” ini merupakan hasil karya saya sendiri. Selain itu, sumber informasi yang dikutip dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Apabila pada kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan saya.

Banjarmasin, 24 Juni 2024

Yang membuat pernyataan



Tri Buana Tunga Dewi Chairani

NIM. 1710113120027

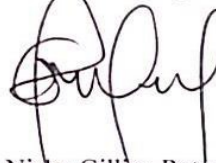
## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Tri Buana Tungga Dewi Chairani  
NIM : 1710113120027  
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN GULA MERAH PADA PEDAGANG DI KECAMATAN  
KUSAN HULU

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan di hadapan Tim Penguji Skripsi  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lambung Mangkurat.

Banjarmasin, 24 Juni 2024

Pembimbing I



Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbuysang, M.Pd.  
NIP. 19821124 200812 1 004

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Gula Merah Pada Pedagang Di Kecamatan Kusan Hulu

Yang disusun oleh: Tri Buana Tungga Dewi Chairani, NIM: 1710113120027, ini telah dipertahankan di depan dewan penguji pada 24 Juni 2024

### Dewan Penguji

Pembimbing I

Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbusang, M.Pd.  
NIP. 19821124 200812 1 004

Penguji I

Dr. Ananda Setiawan, M.Pd.  
NIP. 19940509 201903 1 009

Penguji II

Syaripudin Bahar, S.Pd., M.A.B.  
NIP. 19930620 202421 1 001

### Mengetahui

Ketua Jurusan  
Ilmu Pengetahuan Sosial

Dr. Sidharta Advatma, M.Si.  
NIP. 19671003 200212 1 001

Koordinator Program Studi  
Pendidikan Ekonomi

Dr. Muhammad Rahmattullah, M.Pd.  
NIP. 19820413 200501 1 001

## ABSTRAK

**Tri Buana Tungga Dewi Chairani, 2024.** *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Gula Merah Pada Pedagang Di Kecamatan Kusan Hulu.* Skripsi, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin. (Pembimbing: Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbuysang, M.Pd).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan gula merah pada pedagang di Kecamatan Kusan Hulu. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan sumber data primer yang dikumpulkan melalui observasi dan wawancara kemudian dianalisis menggunakan model Interaktif Miles. Adapun pendekatan yang dipakai yaitu pendekatan kualitatif, dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian bertempat di Kecamatan Kusan Hulu, Kabupaten Tanah Bumbu dengan jumlah subjek penelitian 3 orang. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data memakai analisis data kualitatif dengan tiga tahap yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ditemukan jika strategi pemasaran yang dilakukan Ibu Jamah, Ibu Nor Jannah, dan Ibu Sari Ratna yaitu: 1) Ketiga penjual tersebut menjual produk yang sama, yaitu gula merah tanpa ada varian apapun; 2) Untuk harga yang ditawarkan bervariasi dari Rp. 10.000 – 12.000 per bungkus; 3) Tempat produk dilakukan di rumah sedangkan tempat pemasaran produk dilakukan di rumah dan di pasar; 4) Promosi yang dilakukan Ibu Jamah dan Ibu Nor Jannah dari mulut ke mulut sedangkan untuk Ibu Sari Ratna sudah mulai memakai media sosial sebagai media promosi; 5) Setiap informan memberikan pelayanan yang ramah dan baik kepada konsumen. Mereka juga cepat dan teliti dalam mengatasi permintaan. Sehingga, hal ini memberikan kepuasan terhadap konsumen; 6) Setiap informan memberikan kemudahan dalam pemesanan dan juga pembayaran kepada konsumen; dan 7) Setiap informan memberikan tampilan yang menarik untuk produk yang mereka jual. Hal ini bertujuan untuk menarik perhatian konsumen.

**Kata Kunci:** Bauran Pemasaran, Strategi Pemasaran, Penjualan

## ABSTRACT

Tri Buana Tungga Dewi Chairani, 2024. *Marketing Strategy Analysis in Increase Sales of Brown Sugar to Traders in Kusan Hulu District*. Thesis, Economics Education Study Program, Faculty of Teacher Training and Science, Banjarmasin Lambung Mangkurat University. Education, Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin. (Supervisor: Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbuysang, M.Pd).

This research aims to know the marketing strategy in increasing brown sugar sales to traders in Kusan Hulu District. This research uses a qualitative approach and type of descriptive qualitative research with primary data sources collected through observation and interviews then analyzed using the collected through observation and interviews and then analyzed using Miles Interactive model. The approach used is a qualitative approach, with a qualitative descriptive type of research. descriptive qualitative. The research location is in Kusan Hulu Sub-district, Tanah Bumbu Regency with the number of research subjects 3 people. research subject 3 people. Data collection techniques through observation, interviews, and documentation. The data analysis technique used qualitative data analysis with three stages which include data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of the study found that the marketing strategies carried out by Mrs. Jamah, Mrs. Nor Jannah, and Mrs. Sari Ratna are: 1) The three sellers sell the same product, namely brown sugar without any variants; 2) For the price that offered varies from Rp. 10,000 - 12,000 per pack; 3) The product place is carried out at home while place of marketing the product is done at home and in the market; 4) Promotion promotion carried out by Mrs. Jamah and Mrs. Nor Jannah is by word of mouth while for Ms. Sari Ratna has started using social media as a promotional medium; 5) Every informant provide friendly and good service to consumers. They are also quick and thorough in handling requests. Thus, this gives satisfaction to satisfaction to consumers; 6) Each informants provide convenience in ordering and also payment to consumers; and 7) Each informant provides an attractive attractive display for the products they sell. This aims to attract consumer attention.

**Keywords:** Marketing Mix, Marketing Strategy, Sales

## **MOTTO**

“Dan bersabarlah kamu sesungguhnya janji Allah adalah benar”

(Qs. Ar-Ruum:60)

## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan syukur atas rahmat Allah SWT. Skripsi ini penulis persembahkan sebagai bukti dan ungkapan terimakasih kepada:

1. Kedua Orang Tua Bapak Muhamad Khaeroni, S.Pd., MM dan Ibu Kokom Komariah, Suami Praka Muhammad Akbar, Anak Mutiara Febriana Putri Akbar, Adik M. Azka Hilya Chairani, serta keluarga besar lainnya yang selalu memberikan doa, dukungan, dan semangat selama menjalani masa perkuliahan sampai terselesaikannya skripsi ini.
2. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah membimbing dan mengarahkan saya untuk menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Sahabat dan teman – teman saya yang telah menemani dalam suka maupun duka. Segala waktu, usaha dan dukungan yang telah diberikan.
4. Diri saya sendiri, karena telah mampu berusaha dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri walaupun banyak tekanan dari luar keadaan dan tidak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat menjadi wawasan dan manfaat untuk orang lain. Aamiinn.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan penelitian dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Gula Merah Pada Pedagang di Kecamatan Kusan Hulu”** dalam rangka sebagai penyusunan skripsi.

Penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada Universitas Lambung Mangkurat Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Prodi Pendidikan Ekonomi. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan dan nasehat dari berbagai pihak selama pembuatan skripsi ini. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Sunarno Basuki, Drs., M.Kes, AIFO selaku Dekan FKIP Universitas Lambung Mangkurat.
2. Bapak Dr. Sidharta Adyatna, M.Si selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial FKIP Universitas Lambung Mangkurat.
3. Bapak Dr. Muhammad Rahmattullah, M.Pd selaku Koordinator Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Lambung Mangkurat.
4. Bapak Monry Fraick Nicky Gillian Ratumbusang, M.Pd selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan saran, nasihat, motivasi, arahan dan serta bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan limpahan ilmu, wawasan serta pengalaman selama menempuh pendidikan.
6. Ibu Yenny Nur Hafizah, S.Ak selaku Staff Admin Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah banyak membantu dalam hal administrasi.
7. Pemilik Usaha Gula Merah di Kecamatan Kusan Hulu yang telah meluangkan waktunya dalam penelitian ini yang digunakan untuk data penelitian serta dukungan semangat hingga dapat menyelesaikan penelitian ini.

8. Kedua Orang Tua Bapak Muhamad Khaeroni, S.Pd., MM dan Ibu Kokom Komariah, Suami Praka Muhammad Akbar, Anak Mutiara Febriana Putri Akbar, Adik M. Azka Hilya Chairani, serta keluarga besar lainnya yang selalu memberikan doa, dukungan, dan semangat selama menjalani masa perkuliahan sampai terselesaikannya skripsi ini.
9. Teman-teman angkatan 2017 Program Studi Pendidikan Ekonomi yang senantiasa selalu memberikan motivasi, doa, dan bantuan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang senantiasa memberikan motivasi dan doa sehingga penelitian ini selesai.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan waktu, tenaga, dan kemampuan penulis. Segala kritik dan saran yang bersifat membangun penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga penelitian ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pembaca.

Banjarmasin, 24 Juli 2024

Tri Buana Tungga Dewi Chairani

1710113120027

## DAFTAR ISI

HALAMAN COVER.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK .....	v
ABSTRACT .....	vi
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah .....	5
E. Tujuan Penelitian.....	5
F. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN TEORI.....	7
A. Tinjauan Teoritis .....	7
1. Pemasaran.....	7
2. Penjualan .....	20
B. Penelitian Yang Relevan.....	23
C. Kerangka Berpikir .....	37

BAB III METODE PENELITIAN .....	39
A. Pendekatan Penelitian dan Jenis Penelitian .....	39
B. Lokasi Penelitian dan Subjek Penelitian .....	39
1. Lokasi Penelitian .....	39
2. Subjek Penelitian .....	39
C. Sumber Data.....	40
D. Instrumen Penelitian.....	40
1. Pedoman Wawancara.....	40
2. Pedoman Observasi.....	42
3. Pedoman Dokumentasi .....	43
E. Teknik Pengumpulan Data.....	43
1. Wawancara .....	44
2. Observasi.....	44
3. Dokumentansi.....	45
F. Teknik Analisis Data .....	45
1. Pengumpulan Data.....	46
2. Reduksi Data .....	46
3. Penyajian Data.....	47
4. Penarikan Kesimpulan .....	48
G. Keabsahan Data.....	48
1. Triangulasi Sumber.....	48
2. Triangulasi Teknik .....	48
3. Triangulasi Waktu.....	49
BAB IV HASIL TEMUAN DAN PEMBAHASAN .....	50
A. Gambaran Umum .....	50
1. Kecamatan Kusan Hulu .....	50
2. Pedagang Gula Merah.....	50
3. Profil Subjek Penelitian .....	51
B. Temuan Penelitian.....	53

C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	67
BAB V PENUTUP .....	80
A. Kesimpulan .....	80
B. Saran .....	81
DAFTAR PUSTAKA .....	82
<i>LAMPIRAN</i> .....	88

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data Pedagang Gula Merah .....	2
Tabel 1.2 Hasil Penjualan Pedagang Gula Merah .....	3
Tabel 2.1 Penelitian Yang Relevan.....	23
Tabel 3.1 Kisi-kisi Wawancara .....	40
Tabel 4.1 Temuan Penelitian Bauran Pemasaran 7P .....	53
Tabel 4.2 Rangkuman Hasil Temuan.....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Bauran Pemasaran .....	12
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir .....	38
Gambar 3.1 Komponen dalam Analisis Data (Flow Model) .....	46

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara .....	89
Lampiran 2 Transkrip Wawancara.....	93
Lampiran 3 Pedoman Observasi.....	99
Lampiran 4 Surat Izin Penelitian .....	102
Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian .....	103
Lampiran 6 Kartu Bimbingan Skripsi.....	107
Lampiran 7 Pedoman Dokumentasi.....	109