

**STRATEGI PEMASARAN UMKM DALAM MENINGKATAN VOLUME
PENJUALAN GULA MERAH DI DESA SEI SILAU KAB.ASAHAN**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Akademik Untuk Menyelesaikan Studi Di Fakultas
Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Sumatera Utara**

DIAJUKAN OLEH :

NAMA MAHASISWA	: IRNAWATI
NPM	: 71190312021
PROGRAM PENDIDIKAN	: STRATA SATU (S1)
PROGRAM STUDI	: MANAJEMEN
KONSENTRASI	: MNJ PEMASARAN



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
MEDAN
2023**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

**JUDUL : STRATEGI PEMASARAN UMKM DALAM MENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN GULA MERAH DI DESA SEI SILAU
KAB.ASAHAN**

DIAJUKAN OLEH :

NAMA MAHASISWA	: IRNAWATI
NPM	: 71190312021
PROGRAM PENDIDIKAN	: STRATA (1)
PROGRAM STUDI	: MANAJEMEN
KONSENTRASI	: MNJ PEMASARAN

DISETUJUI OLEH :

Pembimbing I

Pembimbing II

(Dr. Safrida.,S.E.,M.S)

(Julkarnain.,S.Ag..S.E.,M.M)

Ketua Program Studi

(Supriadi.,S.E.,M.Si)

Tanggal Sidang Meja Hijau :

**UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
MEDAN
2023**

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Dengan mengucapkan rasa syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT dan Junjungan Rasulullah Nabi Muhammad Saw yang telah memberikan kesehatan dan kelimpahan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penelitian ini merupakan tugas akhir guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Universitas Islam Sumatera Utara (UISU) Medan. Adapun judul yang dilakukan penulis adalah **“Strategi Pemasara UMKM Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Gula Merah di Desa Sei Silau Kab.Asahan”**. Penulis menyadari bahwa penulisan serta proses terwujudnya skripsi ini tidak lepas dari bantuan banyak pihak, baik bantuan dari ide-ide, tenaga, saran, support serta bimbingan. Banyak kendala, kekurangan, serta keterbatasan waktu yang dihadapi penulis dalam penyelesaian skripsi ini, tetapi berkat bantuan berbagai pihak yang penulis terima, penelitian ini dapat terselesaikan tepat pada target yang telah ditentukan. Untuk itu, penulis dengan tulus ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr.Yanhar Jamaluddin, M.Ap, selaku Rektor Universitas Islam Sumatera Utara Medan.
2. Ibu Dr.Hj Safrida, SE.,M.Si, selaku Dosen Pembimbing I yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
3. Bapak Dr.Supriadi, SE.M.M,M.Si selaku ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sumatera Utara
4. Bapak Julkarnain.,S.Ag..S.E.,M.M, selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.

5. Seluruh staff pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Sumatera Utara
6. Kepada Bapak/Ibu selaku pegawai yang telah memberikan ijin untuk penulis bisa dapat riset dan meneliti UMKM Gula Merah di Desa Sei Silau Kab.Asahan
7. Ayah dan Ibuku tercinta, Bapak J.Sukri Sitompul dan Nur Asiyah Harahap, yang selalu mencurahkan seluruh perhatian, motivasi, kasih sayang dan pengorbanan yang tak dapat tergantikan oleh apapun, serta doa terbaik yang tak pernah putus. Semoga Allah SWT membalas kebaikan Ayah dan Ibu dengan kebahagiaan serta senantiasa dilindungi dan diberi kesehatan serta umur panjang.
8. Teman-teman seperjuangan Manajemen Angkatan 2019 yang tidak bisa disebutkan satu per satu.
9. Ahmad Rifai S.T selaku kekasih saya yang terus memberikan dukungan dengan tulus untuk berjuang menyelesaikan skripsi ini hingga tuntas.
10. Kim Namjoon, Kim Seokjin, Min Yoongi, Jung Hoseok, Park Jimin, Kim Taehyung, Jeon Jungkook selaku member BTS, yang secara tidak langsung telah menjadi penyemangat penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari segi materi maupun penulisannya. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran maupun kritik yang dapat membangun penyempurnaan penelitian ini, serta bermanfaat bagi penulis, pembaca, dan bagi penelitian selanjutnya.

Medan, Maret 2023
Penulis

Irna Wati

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Batasan dan Rumusan Masalah	5
1.3.1 Batasan Masalah	5
1.3.2 Rumusan Masalah	6
1.4 Tujuan Masalah	6
1.5 Manfaat Penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Landasan Teori	8
2.1.1 Strategi Pemasaran	8
2.1.1.1 Pengertian Pemasaran	8
2.1.1.2 Tujuan Pemasaran	9
2.1.1.3 Konsep Pemasaran	10
2.1.1.4 Pengertian Strategi Pemasaran	12
2.1.1.5 Faktor-faktor Strategi Pemasaran	14
2.1.1.6 Tujuan dan Manfaat Strategi Pemasaran	17
2.1.1.7 Indikator Strategi Pemasaran	18
2.1.2 Volume Penjualan	18
2.1.2.1 Pengertian Volume Penjualan	18
2.1.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan	20
2.1.2.3 Indikator Volume Penjualan	21
2.1.3 Gambaran Umum Gula Merah	22
2.1.3.1 Gula Merah	22
2.1.3.2 Manfaat Produksi Gula Merah	22
2.2 Penelitian Terdahulu	23

2.3 Kerangka Konseptual.....	25
BAB III : METODE PENELITIAN	27
3.1 Lokasi Objek dan Waktu Penelitian.....	27
3.1.1 Lokasi Penelitian	27
3.1.2 Objek Penelitian	27
3.1.3 Waktu Penelitian	27
3.2 Populasi dan Sampel	28
3.2.1 Populasi Penelitian.....	28
3.2.2 Sampel Penelitian	29
3.3 Operasional Variabel.....	29
3.4 Teknik Pengumpulan Data	31
3.5 Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV GAMBARAN UMUM INSTANSI/PERUSAHAAN	34
4.1 Sejarah Singkat Instansi/Perusahaan.....	34
4.1.1 Visi dan Misi	34
4.2 Struktur Organisasi	36
4.3 Uraian Tugas dan Fungsi.....	36
BAB V ANALISIS DAN EVALUASI.....	38
5.1 Analisis Data.....	38
5.1.1 Analisis Penjualan	39
5.1.2 Analisis Deskriptif	44
5.1.3 Matriks Internal/Eksternal.....	44
5.1.4 Matriks SWOT	49
5.2 Pembahasan	51
BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN	54
6.1 Kesimpulan.....	54
6.2 Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu.....	24
Tabel 3.1. Waktu Penelitian	28
Tabel 3.2. Definisi Operasional Variabel.....	30
Tabel 5.1 Data Volume Penjualan Gula Merah.....	37
Tabel 5.2 Laporan Pendapatan UMKM Muchsin Sinaga	39
Tabel 5.3 Laporan Pendapatan UMKM Kilat Sitorus	40
Tabel 5.4 Laporan Pendapatan UMKM Marlina Br. Sembiring	41
Tabel 5.5 Perhitungan IFAS UMKM Muchsin Sinaga, UMKM Kilat Sitorus dan UMKM Marlina Br Sembiring di Desa Sei Silau Kabupaten Langkat	45
Tabel 5.6 Perhitungan EFAS UMKM Muchsin Sinaga, UMKM Kilat Sitorus dan UMKM Marlina Br Sembiring di Desa Sei Silau Kabupaten Langkat.....	47
Tabel 5.7 Matrik SWOT	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	26
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	35
Gambar 5.1 Hasil Pendapatan Penjualan Gula Merah UMKM Muchsin Sinaga Pada Tahun 2018-2022	40
Gambar 5.2 Hasil Pendapatan Penjualan Gula Merah UMKM Kilat Sitorus Pada Tahun 2018-2022	41
Gambar 5.3 Hasil Pendapatan Penjualan Gula Merah UMKM Marlina Br. Sembiring Pada Tahun 2018-2022	42
Gambar 5.4 Diagram SWOT	49

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, Mikha widiyanto. 2013. *Statistika Terapan. Konsep dan Aplikasi dalam Penelitian Bidang Pendidikan, Psikologi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Duwi Priyatno. 2014. *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Heru Prasetya, *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Harga Jual Produksi Industri Genteng Guna Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Notorejo Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung*. Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2018
- Moh.Askiyanto (2016). *Analisis strategi pemasaran yang efektif guna meningkatkan volume penjualan* (studi pada penerbit buku intrans publishing kota Malang). Philosophy.
- M Fajar Rizkiawan, *Penentuan Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah (UKM) Ikkuwi Dengan Metode Strength, Weakness, Oppotunies, Threats (SWOT)*. Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2021
- Nofiar, *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan Produk Perusahaan Studi Kasus pada PT Global Haditech*, Jurnal Pendidikan, Ekonomi dan Bisnis Vol.1 No.4, 2017.
- Nindi Retno Kumalasari, *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Smart dan Indomaret Ponorogo*. Ponorogo: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2020.
- Qorry Prastiwi, *Analisi Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UMKM Pabrik Roti Alfaris Bakery Medan*. Sumatera Utara: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2019.

Rahmi Rangkuti, *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Rotan Studi pada UD. Mula Rotan Petisah Kota Medan*. Medan: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2018.

Sisilia Yuyut, *Penerapans Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan pada UMKM Pengrajin Kayu UD.Rizky Kota Batu*. Malang: Skripsi tidak diterbitkan, 2020.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Widia Resti Ayu, *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bag Corner Ponorogo*. Ponorogo: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2020.

Sugiyono.2017. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

<https://b-pikiran.cekkembali.com/strategi-pemasaran/>

<http://cybex.pertanian.go.id/mobile/artikel/77810/Manfaat-Gula-Merah-Organik-Yang-Baik-Bagi-Kesehatan/>

<https://calonwisuda.blogspot.com/2014/10/uji-regresi-linear.html?m=1>

<http://darsatop.lecture.ub.ac.id/2016/03/gula-merah-kelapa>

Lampiran I :

LEMBARAN PERNYATAAN WAWANCARA

I. IDENTITAS PEMBERI PERTANYAAN

Nama : Irna Wati

Npm : 71190312021

Fakultas / Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis/ Manajemen Pemasaran

Perguruan Tinggi : Universitas Islam Sumatera Utara

Judul Penelitian : “Strategi Pemasaran UMKM Dalam Meningkatkan Volume Gula Merah Di Desa Sei Silau Kab.Asahan”

Dengan ini saya mohon kesediaan bapak/ibu untuk menjawab setiap pertanyaan yang saya berikan. Informasi yang anda berikan semata-mata hanya untuk melengkapi data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi. Untuk itu, jawablah pertanyaan dengan jawaban yang sebenar-benarnya.

Saya sangat menghargai waktu yang telah diberikan dan sumbangan pemikiran dalam proses wawancara ini. Oleh karena itu saya mengucapkan terima kasih banyak atas perhatian dan kesediaan bapak/ibu sekalian dalam penelitian ini.

Hormat Saya

Irna Wati

71190312021

Lampiran II:

DOKUMENTASI

Gambar 1.1

Wawancara Kepada Pemilik UMKM Gula Merah



Gambar 1.2

Wawancara kepada pemilik UMKM Marlina Br Sembiring



Gambar 1.3
Proses Pengambilan Aren



Gambar 1.5
Proses Memasak Nira Menjadi Gula Merah



Gambar 1.6
Proses Mencetak Gula Merah Yang Sudah Jadi



Gambar 1.7
Proses Mengeluarkan Gula Merah Dari Cetakan

