

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PRODUK UMKM DODOL
DI DESA PEMATANG TENGAH TANJUNG PURA LANGKAT.**

SKRIPSI

*Diajukan sebagai syarat untuk melengkapi dan Memenuhi syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana (Ilmu Komunikasi) Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.*

Diajukan oleh :

DIMAS UPELINO

71200612014



Program Studi : Ilmu Komunikasi

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA**

MEDAN

2024

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah tiada kata yang paling pantas diucapkan selain puja dan puji syukur Penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, nikmat yang telah diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Shalawat beriringan salam penulis hadiahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW yang merupakan contoh tauladan dalam kehidupan manusia menuju jalan yang di ridhoi Allah SWT. Alhamdulillah puja dan puji syukur penulis ucapkan atas segala rahmat dan pertolongan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan kemudahan, ketabahan serta kekuatan lahir dan batin.

Dalam kesempatan ini penulis menyadari bahwa Penyusunan skripsi yang berjudul **“Strategi Komunikasi Pemasaran Produk UMKM Dodol di Desa Pematang Tengah Tanjung Pura Langkat”**. Dapat diselesaikan berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini sampai selesai. Semoga segala kebaikan yang diberikan oleh semua pihak dapat menjadi amal ibadah dan mendapat pahala yang berlimpah dari Allah SWT. Amin

Skripsi ini tidak akan selesai tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Allah SWT yang senantiasa Memberikan Kemudahan, Kesehatan dan kekuatan kepada penulis, dalam menuliskan Skripsi ini.
2. Bapak Ridwan Nasution, S.Sos, M.Kom.I selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Sumatera Utara.
3. Bapak Febry Ichwan Butsi, S.Sos, MA selaku Ketua prodi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Sumatera Utara.

4. Bapak Zakaria Siregar, S.Sos, M.Sp selaku Dosen Pembimbing I (satu) yang telah berkenan memberikan tambahan Ilmu dan solusi pada setiap permasalahan atas kesulitan dalam penulisan skripsi ini dengan penuh kesabaran.
5. Ibu Dra. Fauziah Dongoran, M.A selaku Dosen Pembimbing II (dua) yang telah bersedia membimbing dan mengarahkan penulis selama penyusunan skripsi dan memberikan masukan dan tambahan Ilmu serta solusi pada setiap kesulitan dalam penulisan skripsi ini.
6. Kepada Kedua Orang tua saya, Ayah Rio Yulianto yang menjadi sosok hebat dibalik semangat menyelesaikan pendidikan ini dan selalu menginspirasi saya, dan Mama Tersayang Salbiah Sitorus yang telah memberikan dukungan dalam bentuk cinta dan kasih sayangnya, baik berupa dukungan Moril maupun Materil serta doa yang tiada hentihentinya di tujukan kepada penulis untuk selalu istiqomah menyelesaikan tanggung jawab ini.
7. Kepada Saudara Kandung saya, Abang Airlangga yang selalu memberikan semangat dan menginspirasi saya dalam menyelesaikan Tanggung jawab untuk mendapatkan gelar Sarjana S1 (Strata satu) ini.
8. Kepada Dosen saya Bapak Junedi Singarimbun S.Sos, M.Si, yang jasanya selalu saya ingat, memberikan banyak dukungan selama saya duduk di bangku perkuliahan, beliau juga Dosen Pembimbing Akademik saya yang sampai saat ini beliau banyak membantu baik dukungan penuh terhadap penyelesaian Skripsi ini dan penulis merasa bahagia karena dibimbing dan Banyaknya Nasehat diberikan dalam memotivasi semangat saya selama kuliah. Penulis merasa seperti orang tua sendiri yang ada di kampus.
9. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Univeristas Islam Sumatera Utara yang telah memberikan pengetahuan yang bermanfaat selama masa perkuliahan.
10. Kepada Gerakan pemuda 1 Kg Beras, Terkhusus kepada Bang Gunawan, S.Kom dan Bang Ismail, S.E begitu juga seluruh teman-teman gerakan pemuda Ikg Beras yang turut memberikan motivasi terhadap penyelesaian Skripsi ini, saya mengucapkan Terimakasih dan bersyukur semoga seluruh

teman-teman di Komunitas kebaikan Gerakan 1Kg beras diberikan Allah kesehatan dan rezeki yang Berkah.

11. Kepada Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Komisariat UISU baik Alumni, Senior dan Pengurus yang menjadi ruang belajar saya selain ruangan Ber-AC di dalam kelas, ini menjadi ruang ke-2 saya dalam mendapatkan ilmu yang bermanfaat di Perguruan tinggi. Banyak motivasi dari Senior dan alumni arti pentingnya Melanjutkan Pendidikan agar selalu memberikan manfaat bagi Kemaslahatan Umat dan Bangsa. Terimakasih saya ucapkan kepada Keluarga besar HMI Uisu yang telah memberikan saya ruang dan amanah selama berproses di Organisasi ini, semoga semangat ini terus tercurahkan kepada orang lain, dan diberkahi seluruh ilmu yang sudah diajarkan kepada Penulis.
12. Terimakasih Kepada Abang Senior saya di Organisasi di Kampus UISU yaitu Abangda Julianda Arisha, S.H, Bang Fajar Dalimunthe, S.H, Bang Batara Abdullah Lubis, S.H., Bang Efendi Sembiring, S.H., Bang Brimob Ritonga, S.H. Yang turut memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.
13. Terimakasih juga saya ucapkan kepada Abang angkat saya di Masjid Amal Sulaiman Syahdi Panjaitan, M.Pd dan bang Sahril Panjaitan, S.T. yang sudah memberikan Nasehat semangat serta dukungan selama penulis berada di Dunia Perguruan Tinggi dan juga dalam Penulisan Skripsi ini.
14. Terimakasih juga Penulis ucapkan kepada BKM Masjid Amal Bapak Rahmad dan seluruh Pengurus dan Anggota Remaja Masjid Amal kepada Bang Zoelfikar Azri Lubis, S.Ag, rekan saya Andre Wifori, Hamid Hidayatullah, Fadli Syahputra, Fikri Haikal Hrp, Fais Mandai, Hazrul dan seluruh teman-teman yang memberikan Motivasi Dukungan yang namanya tidak bisa saya ucapkan semua.
15. Terimakasih juga penulis ucapkan kepada Desa Pematang tengah, Khususnya Kepala Desa Bapak Nazaruddin, Bapak Aswin (Sekretaris Desa), Buk Dina, Nenek Asmah, Nenek Marhamah dan Seluruh Masyarakat Desa yang turut membantu saya selama Penelitian disana,

saya bersyukur dan sangat berkesan bagi saya sudah diterima di Daerah Langkat, dari KKN sampai penulis berani mengambil Penelitian disana.

16. Seluruh Sahabat Perjuangan di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik terutama Stambuk 20 Jurusan Ilmu Komunikasi dan Ilmu Administrasi Negara, M. Aliffurahman, M.Ridho Irsan, Insan, Rizma Fazri Mambang, Revansyah Siregar, Salman Al Farizi, Mukti Alfandi, Rizky Lubis, Kharisma Sutan Arif, Riestu Fauzan Akbar. Universitas Islam Sumatera Utara.
17. Segenap Keluarga dan sanak Saudara, teman yang telah menyemangati dan membantu penulisan Skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan Satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala bentuk saran serta masukan bahkan kritikan yang membangun dari berbagai pihak. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan menambah refrensi bagi peneliti selanjutnya.

Wassalamualikum Wr.Wb

Medan, 19 Juni 2024

Penulis,

Dimas Upelino
71200612014

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian.....	2
1.5 MANFAAT PENELITIAN	3
BAB II URAIAN TEORITIS.....	5
2.1 Teori penelitian	5
1. Komunikasi	5
2. Model Komunikasi.....	5
3. Unsur-Unsur Komunikasi	7
4. Strategi Komunikasi	9
5. Komunikasi Pemasaran.....	9
6. Teori Komunikasi Pemasaran	12
7. Usaha Mikro Kecil Menengah	13
8. Sejarah Dodol.....	13
9. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	15
2.2 Penelitian Terdahulu.....	20
2.3 Kerangka Berpikir	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	26

3.1 Metode Penelitian	26
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	27
3.3 Populasi dan Sample.....	30
3.4 Informan Penelitian	30
3.5 Teknik Pengumpulan data	33
3.6 Teknik Analisis Data	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Gambaran umum Lokasi Penelitian	37
4.2 Letak Geografis Penelitian.....	37
4.3 Hasil Penelitian	38
4.4 Pembahasan.....	62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	66
5.1 Kesimpulan	66
5.2 Saran	67

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Jumlah Penduduk Desa Pematang Tengah Pada Tahun 2023-2024	28
Table 1.2 Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan Desa Pematang Tengah Pada Tahun 2023-2024	28
Tabel 1.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan Desa Pematang Tengah Pada Tahun 2023-2024	28
Tabel:1.4 Daftar Nama Toko Dodol Dan Pemilik Toko Yang Masih Beroperasi Di Desa Pematang Tengah Pada Tahun 2023-2024.....	31
Tabel: 1.5 Daftar Nama Informan Penelitian	32
Tabel: 1.6 Informan Dari Perangkat Desa Pematang Tengah	32

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Lokasi Penelitian	29
Gambar 2.2 Kantor Desa Pematang Tengah.	73
Gambar 2.3 Wawancara dengan Bapak Aswin selaku Perangkat Desa..... Pematang Tengah.	73
Gambar 2.4 Wawancara Bapak Bonjokarwan selaku Pemilik Dodol Luvy di Desa Pematang Tengah, Langkat.....	74
Gambar 2.5 Wawancara Bapak Alam Syahputra selaku Pemilik Dodol Alam di Desa Pematang Tengah, Langkat.	74
Gambar 2.6 Wawancara Ibu Nani dan Ibu Ita selaku Pemilik Dodol di Desa Pematang Tengah, Langkat.	75
Gambar 2.7 Produk Dodol Sabila & Dodol Mulia.....	76
Gambar 2.8 Tempat Proses Pembuatan Dodol yang ada di Desa Pematang Tengah, Kec. Tanjung Pura, Kab. Langkat	77

LAMPIRAN

I. Hasil Wawancara

1. Sudah Berapa Lama Bapak Berjualan Dodol di Desa Pematang Tengah ini?

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan Bapak Bonjokarwan sebagai pemilik usaha Toko Dodol Luvi di Desa Pematang Tengah menyatakan bahwa:

“Kami sudah berjualan dodol sekitar 25 Tahun udah ada, dulunya jualan mulai buat 1-2 Kancah (Wajan Besar) membuat dodol lalu kami menjualnya dengan di jajaki ke setiap daerah-daerah saat itu, kami jual ke tebing tinggi sampai juga ke daerah aceh, takengon.”

Disampaikan oleh Bapak Aswin selaku Sekretaris Desa Pematang Tengah:

“Ukm yang sudah ada dari beberapa puluh tahun yang lalu ini berada tepat dipinggiran jalan lintas Sumatera. Jalan Lintas Sumatera merupakan jalan utama yang digunakan oleh masyarakat untuk berpergian atau melintas berpindah kota yang berada diwilayah Sumatera.”

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Juli dan Bapak Rudi Hermawan selaku pemilik Dodol Sabila:

“UMKM Desa Pematang Tengah ialah sebuah warisan yang harus dipertahankan agar tidak hilang dan tertelan oleh waktu. Perubahan zaman tidak menjadi alasan untuk melupakan peninggalan dari orang tua, termasuk usaha yang sudah diturunkan oleh orang tua sebagai sebuah warisan yang harus terus dikembangkan dan di jaga agar tidak hilang.

2. Bagaimana cara Penjualan Dodol yang biasa Bapak Lakukan untuk memasarkan Produk yang Bapak/Ibu Miliki?

Bapak Alam Syahputra selaku pemilik dodol Menyampaikan:

“Biasanya kami itu melihat tergantung acara-acara besar misalnya dan tergantung Permintaan juga. Kalau kami buat Setiap Minggu 3 kali pembuatan Dodol, itu 16Kg setiap masak 1 Kancah (Kuali Besar). Biasanya 1 Kancah 1 Minggu pun belum habis, tergantung Permintaan juga dan berapa dodol yang habis, kebetulan saya untuk memasarkan dodol menggunakan kios di tepi jalan dan Pesanan orang untuk di kirim ke pasar-pasar bang.

Bapak Bonjokarwan juga menyatakan:

“Kalau kami penjualan tergantung orang yang minta/pesan, biasanya dari penjual Grosir pasar yang minta dodol kami, baru kami buat kalau sebulan bisa 200-400 Kg.”

3. Bagaimana cara Bapak memasarkan produk Dodol agar banyak menarik Minat Pelanggan/Konsumen untuk membeli produk dan meningkatkan Penjualan?

Bapak Bonjokarwan Selaku Owner Dodol Luvy menyatakan:

“Kalau untuk Memasarkan bang biasanya tergantung Pesanan itu pun gak tentu setiap minggunya ada yang pesan, kalau dodol kami memang tidak ada menggunakan kios karena dari dulu menjualnya itu di jajaki keliling daerah bang, Alhamdulillah sampai sekarang karena umur udah gak muda lagi bang, jadi kalau ada setiap toko grosir yang minta baru kami buat dan di kirim kesana ke daerah Aceh yang paling sering.”

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Nani pemilik toko Dodol Sri Indah Dodol Pulut Asli:

“Ibu kalau untuk penjualan saat ini selain buat untuk di Toko yang di Stabat, tergantung juga ibu buat dodol kalau ada yang minta dari orang lain, kalau katanya kirim barang bu, ibu buat biasanya 3-4 Kancah (Wajan besar) untuk sekali buat bisa 30-40 Kg sekali buat. Jadi kalau ibu untuk peningkatan Penjualan Alhamdulillah stabil.

4. Apakah ada Varian bentuk, Rasa yang menjadi perbedaan dengan penjual dodol yang lain? Dan Varian Apa yang paling diminati Konsumen?

Bapak Rudi Hermawan Selaku Pemilik Dodol Sabila:

”Untuk varian dodol kami ada 3 rasa, Dodol Zebra, Dodol Garut, Dodol Hitam (Original) yang paling di minati orang biasanya sering pesan Dodol Hitam (Original).

Hal Serupa juga disampaikan oleh Ibu Nani selaku pemilik Dodol Sri Indah Dodol pulut Asli:

“Kalau ibu untuk varian rasa ada 3 Dodol Rasa Durian, Pandan, Dodol Original. Untuk bungkusnya ibu seperti penjual biasanya pakai pelastik 1kg ada, plastic mika ada sama Upih (dari daun Pelepah kulit pinang).

5. Apakah Dari Packingan/Bungkus produk Dodol Mempengaruhi penjualan dalam setiap Tahunnya? Menurut Bapak/Ibu apakah mempengaruhi dampak Pemasaran dari banyaknya minat dan konsumen yang membeli?

Disampaikan oleh Bapak Bonjokarwan pemilik Dodol Luvy:

“Biasanya kami bang model Packingan itu seperti bentuk lidi bang yang penutupnya pelastik putih dan tali pelastik merah, dan itu pun tergantung pesanan dari pasar bang yang minta model itu kami kirim, dari rumah kami buat misalnya 2-3 Kancah (Wajan besar) terus kami kasih ke rumah warga untuk mereka yang membungkus Dodol yang sudah di masak tadi dan di buat bentuknya sesuai Permintaan pasar.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Rudi Hermawan selaku pemilik Dodol Sabila:

“Untuk Packingan kami beda-beda bentuknya, ada yang kecil di bungkus menggunakan pelastik Mika ukuran sedang isinya bisa 10 pcs dodol Zebra, Ada juga Dodol Garut Hitam untuk bungkusannya pelastik mika isianya 20 Pcs per Bungkusnya.”

Pendapat pak Aswin selaku Sekretaris Desa dalam hal melihat pedagang dodol yang menjual Produknya.

“Kalau saya melihatnya di Desa ini pedagang dodol mereka masih menggunakan cara-cara yang relatif biasa seperti pedagang Dodol daerah biasanya. Mereka masih memasarkan dengan jual di tepi jalan, dan juga paling kalau ada pesanan orang yang minta untuk acara pesta atau di jual di setiap pusat pasar”.

Peneliti juga menanyakan terkait penjelasan dari Pak Aswin dalam hal melihat Para pedagang UMKM dodol di Desa pematang tengah yang sampai saat ini masih dikatakan aktif.

6. Apakah dalam memasarkan Produk dodol bapak/Ibu menggunakan Media Sosial? Selain dari Media Sosial memasarkan produk Dodol menggunakan Apa?

Disampaikan Oleh Ibu Nani selaku pemilik Dodol Sri Indah Dodol Pulut Asli:

“Kalau menggunakan Media sosial paling kami gunakan WhatsApp aja bang untuk berhubungan dengan Konsumen (Pedagang pasar).

Hal yang serupa juga disampaikan oleh Bapak Rudi Hermawan selaku pemilik Dodol Sabila:

“Untuk penjualan kami kurang bang menggunakan Media Sosial misalnya di postingan produk, paling Whats App aja la bang, itu pun untuk menghubungi Konsumen setiap hari yang mau di kirim barangnya.”

7. Apakah Dampak Covid 3 tahun kemarin dan Rencana Pembangunan Jalan Tol Binjai-Langsa membuat pelaku UMKM Berdampak? Bagaimana cara bapak agar penjualan dodol tetap di minati konsumen dan Penjualan tetap meningkat?

Dari hasil wawancara peneliti dilapangan ketika diberikan pertanyaan kepada pedagang Dodol di pematang tengah, disampaikan oleh Bapak Alam Syahputra selaku pemilik Dodol Alam:

“Kalau untuk Covid kemarin berdampak kali la bang sama saya, penjualan menurun, terus juga pesanan jadi gak banyak.

Untuk pembangunan Jalan tol saya berharap sih ada dari pemerintah yang memperhatikan kami pedagang dodol yang kecil, yang menggunakan kios di tepi jalan karena jangankan tol binjai-langsa yang sedang dibangun ini walaupun belum di buka, sekarang saja udah mulai berdampak ke penjualan dan sepi pembeli.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Ita selaku Pemilik Dodol Yana:

“Kalau covid kemarin berpengaruh la dek sama kita ini Pedagang dodol, apa lagi kemarin sempat gak bisa mobilisasi keluar daerah karena ada himbauan Sosial distencing. Jadi ibu sempat berhenti buat dodol, kalau untuk Pembangunan tol sangat berdampak apa lagi yang punya kios dek di tepi jalan ini, orang nanti sepi gak ada yang lewat, padahal mereka yang lewat yang kami harapkan, ya harapannya ada la solusi untuk kami yang pedagang kecil ini untuk bisa tetap berjualan dan bisa di beli dodol kami, karena dari sini penghasilan kami sehari-hari untuk makan dan juga kebutuhan hidup.”

Dari banyaknya jawaban pedagang Dodol di Desa Pematang tengah yang peneliti jadikan Informan, peneliti mendapatkan satu jawaban dari pertanyaan ini yang dijawab berbeda oleh Bapak Bonjokarwan Selaku Pemilik Dodol Luvy dan Ibu Julianti selaku pemilik Dodol Sabila:

“Kalau untuk dampak Pembangunan Jalan tol Binjai-Langsa saat ini belum ada sih berdampak bang bagi kami, Justru Alhamdulillah untuk langkat tahun ini meningkat juga penjualan dodol karena di bukanya tol Medan, Stabat dan Langkat yang ada di Besilam pintu keluaranya, jadi orang keluar dari pintu tol bisa beli dodol juga di kios-kios pedagang dodol yang di daerah sini, apalagi kemarin baru selesai Haul Besilam, ada lah peningkatan. Tapi tahun ini sebenarnya pun bang penjualan naik turun juga apa lagi Lebaran tahun ini sepi karena dampak ekonomi, orang juga lagi sulit ekonominya sekarang dan faktor Bahan-bahan pokok naik.”

Bapak Bonjokarwan juga mengaku bertahan sampai sekarang sebagai pedagang Dodol di Desa Pematang Tengah di karenakan Pembuatan dodol yang dimilikinya juga termasuk tempat tinggal milik pribadi, apabila pembuatan dodol yang saat ini digunakan olehnya bersatatus sewa, beliau tidak akan melanjutkan penjualan karena hasil yang diperoleh dianggap tidak mencukupi unntuk pengeluaran yang akan beliau keluarkan nantinnya.

Penurunan pendapatan yang dialami oleh Bapak Bonjokarwan tidak hanya terjadi pada usahanya saja, hal tersebut tentunya terjadi kepada Pedagang dodol lainnya. Juga yang pada saat ini masih bertahan karena

Rumah yang dimiliki juga termasuk tempat tinggal pribadi dari sebagian pedagang Dodol.

Peneliti juga Menanyakan terkait Permasalahan dan kendala yang di lihat oleh Pak Aswin Sebagai Sekretaris Desa yang melihat pedagang Dodol di Desa Pematang tengah:

“Kendala kalau bapak lihat paling lebih ke banyaknya pedagang Dodol sekarang ini, artinya banyak juga setiap Desa di langkat ini yang mereka sekarang menjadi pedagang Dodol juga, walaupun dulu sejarahnya dari Desa Paya prupuk duluan karena desa ini berdekatan dengan pematang tengah, makanya masyarakat desa pematang tengah lambat laun banyak menjadi pedagang Dodol. Lalu kendala berikutnya kurangnya perubahan dari cara menjualnya, kalau sekarang masih pakai cara-cara yang lama seperti buka kios di tepi jalan, dan kurangnya memanfaatkan teknologi dan memanfaatkan Media sosial, Ujar pak aswin saat peneliti mewawancarai langsung di Rumahnya.”

II. Dokumentasi



Gambar: 2.2 Kantor Desa Pematang Tengah.



Gambar: 2.3 Wawancara dengan Bapak Aswin selaku Perangkat Desa Pematang Tengah.



Gambar: 2.4 Wawancara Bapak Bonjokarwan selaku Pemilik Dodol Luvy di Desa Pematang Tengah, Langkat.



Gambar: 2.5 Wawancara Bapak Alam Syahputra selaku Pemilik Dodol Alam di Desa Pematang Tengah, Langkat.



Gambar: 2.6 Wawancara Ibu Nani dan Ibu Ita selaku Pemilik Dodol di Desa Pematang Tengah, Langkat.



Gambar: 2.7 Produk Dodol Sabila & Dodol Mulia.



Gambar: 2.8 Tempat Proses Pembuatan Dodol yang ada di Desa Pematang Tengah, Kec. Tanjung Pura, Kab. Langkat.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Onong Uchjana Effendy, 2009, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Dr. Redi Panuju, M.Si., "Komunikasi Pemasaran Pemasaran sebagai Gejala Komunikasi Komunikasi sebagai Strategi Pemasaran" Edisi Pertama (Jakarta, Jl. Tandra Raya No. 23 Rawamangun) hal.14
- A. Shimp, T. (2000). *Periklanan Promosi: Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu (Vol. 5)*. Jakarta: Erlangga.
- Gusti Ayu Ratna Pramesti Dasih, dkk, "Komunikasi Budaya Dalam Tradisi Tatebahan di Desa bugbug Kecamatan Karangasem Kabupaten Karangasem" (Bali: Nilacakra, 2021), Hlm. 24.
- Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bali: Nilacakra Publishing House, 2018), Hlm. 04
- Sudaryono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2016), Hlm. 82- 86.
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung :Alphabet.
- Effendy, Onong uchjana 2003. *Ilmu Teori dan Filsafat Komunikasi*, Bandung: PT. Citra Aditya bakti hal 354
- Umrati Hengki Wijaya, "Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan" (Sulawesi Selatan: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020), Hlm. 105-106.
- Fuad, Anis dan Kandung Sapto Nugroho (2014). *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu hal 11
- Panju, R. (2019). *Komunikasi Pemasaran: Pemasaran Sebagai Gejala Komunikasi, Komunikasi Sebagai Strategi Pemasaran*. Jakarta: Kencana
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung:Alfabeta.
- Sugiyono. 2022. *Metodelogi Penelitian Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Nuruzzaman Asshid 2014, "Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Deskriptif Kualitatif pada Gudeg Kaleng Bu Tjitro Yogyakarta), Skripsi

Universitas Islam Negeri Yogyakarta Fakultas Ilmu Sosial Dan Humaniora Pogram Studi Ilmu Komunikasi, Hlm. 32.

Fahrul Rahman Hakim 2021, “*Strategi Komunikasi Pemasaran Detonga Hotel & Spa Dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung, Skripsi Univeristas Islam Sumatera Utara Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik.*

Nurindah Mas Yusdi Putri 2022, *Stepak Sirih Sejuta Pesan (Kajian Komunikasi simbolis kearifan lokal budaya melayu di Kota Medan), Skripsi Univeristas Islam Sumatera Utara Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik.*

.

Jurnal

Nasution, S. (2003). *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif (Bandung).* Tarsito. Library. Fis. Uny. Ac. Id/Opac/Index. Php

Oktavia, F. (2016). *Upaya Komunikasi Interpersonal Kepala Desa dalam Memediasi Kepentingan PT. Bukit Borneo Sejahtera dengan Masyarakat Desa Long Lunuk.* Vol.4 No.1

Nurhadi, F. Z., & Kurniawan, W. A. (2017). “*Kajian Tentang Efektivitas Pesan Dalam Komunikasi*”. *Jurnal Komunikasi Universitas Garut: Hasil Pemikiran dan Penelitian.* Vol 3 (No 1)

Neti Herlina,dkk 2021 “*Produksi Dodol Di Desa Paya Perupuk, Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat*” *Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Lingkungan Universitas Sumatera Utara.*

Website

<https://koperasi.kulonprogokab/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menengahmenurut-uu-no-20-tahun-2008-tentang-umkm>

<https://ilmukomunikasi.uma.ac.id/2021/08/06/komunikasipemasaran-terpadu-arti-alat-contoh>

<https://fisip.umsu.ac.id/pengertian-komunikasi-dan-unsur-unsurnya/>