

**STRATEGI PEMASARAN TAHU DIMASA PANDEMI COVID 19 DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN DAN TARAF HIDUP PELAKU UMKM**

(Studi Kasus Pabrik Tahu 16c)

TUGAS AKHIR



DISUSUN OLEH :

LIKE ERNA WIDYAWATI

NPM 18640008

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO**

TAHUN 2021



**STRATEGI PEMASARAN TAHU DIMASA PANDEMI COVID 19 DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN DAN TARAF HIDUP PELAKU UMKM
(Studi Kasus Pabrik Tahu 16c)**

TUGAS AKHIR

Disusun dan diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Metro untuk memenuhi salah satu syarat guna
memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi (A.Md., Ak.)

DISUSUN OLEH :

LIKE ERNA WIDYAWATI

NPM 18640008

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
TAHUN 2021**

ABSTRAK

Strategi Pemasaran Tahu Dimasa Pandemi Covid 19 Dalam Meningkatkan Pendapatan Dan Taraf Hidup Pelaku Umkm (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu 16c kota metro)

Like Erna Widyawati

Universitas Muhammadiyah Metro

e-mail:likeerna12@gmail.com

Penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran tahu dimasa pandemi covid 19 dalam meningkatkan pendapatan dan taraf hidup pelaku umkm (studi kasus pada pabrik tahu 16c kota metro). Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah 1. Bagaimana mengetahui strategi pemasaran tahu dimasa pandemi covid19. 2. Bagaimana mengetahui dampak dari strategi pemasaran tahu dalam upaya meningkatkan pendapatan pelaku UMKM dikelurahan Mulyo Jati. Jenis penelitian ini adalah kualitatif, pengumpulan data dengan metode wawancara dan dokumentasi. Kemudian data yang telah terkumpul dianalisis dengan menggunakan jenis penelitian ini berdasarkan pokok masalah yang akan dikaji.

Hasil penelitian ini menunjukkan 1.strategi pemasaran tahu dimasa pandemi covid 19 dalam meningkatkan pendapatan dan taraf hidup pelaku umkm dikelurahan mulyo jati 16c melalui staregi produk, startegi harga, startegi distribusi dan strategi promosi. Dampak strategi pemasaran tahu dimasa pandemi covid 19 dalam meningkatkan pendapatan dan taraf hidup pelaku umkm(studi kasus pada pabrik tahu 16c kota metro). Dimana jika melakukan pemasaran tahu terus-menerus akan berdampak pada peningkatan pendapatan. Adapun dampak negatif yang dihadapi dalam hal ini dimana terdapat beberapa keluhan dari pelanggan mengenai tingkat pemotongan tahu, namun semua itu dapat diatasi oleh pemilik usaha dengan kerja sama karyawan

Kata Kunci: Strategi,Pemasaran pendapatan dan taraf hidup pelaku UMKM

ABSTRACT

This study discusses the marketing strategy of tofu during the Covid-19 pandemic in increasing the income and standard of living of UMKM actors(a case study on a 16c tofu factory in metri city).The formulation of the problem in this study is 1.How to find out the marketing strategy of out the covid 19 pandemic. 2.How to find out the impact of the marketing strategy of tofu in an effort to increase the income of UMKM actors in the Mulyo Jti village. This type of research is qualitative, data collection by interview and documentation methods. Then the data that has been collected is analyzed using this type of research based on the subject matter to be studied.

The results of this study indicate 1.Tofu marketing strategies during the Covid -19 pandemic in increasing the income and standard of living og UMKM actors in the Mulyo Jati 16c village though product strategies,pricing strategies,distribution strategies and promotion strategies.The impact of the marketing strategy pf tofu during the Covid-19 pandemic in increasing the income and standard of living of UMKM(a case study on a 16c tofu factory in a metro city).Where if you do tofu marketing continuously,it will have an impact on increasing incpme. The negative impact faced in this case is that there are several complaints from customers regarding the matrurity level of tofu thickness,but all of these can be overcome by business owners with the cooperation of employees.

Keywords: Strategy,marketing,income and standard of living of UMKM

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI

TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN TAHU DIMASA PANDEMI COVID 19 DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN DAN TARAF HIDUP PELAKU UMKM
(Studi kasus pabrik tahu 16c)

NAMA : LIKE ERNA WIDYAWATI

NPM : 18640008

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada :

Hari : Selasa

Tanggal : 15 Juni 2021

Tempat Ujian : Ruang Sidang FEB UM Metro

Tim Penguji



H. Jawoto Nusontoro, S.E., M.Si
NIDN. 0219127001

Ketua



Ana Septiani, S.E., M.Si
NIDN. 0211119102

Sekretaris



Nedi Hendri, S.E., M.Si., Akt., CA., ACPA., CRA., CPA. Penguji Utama
NIDN.0020048101

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis



E. Suwanto, S.E., M.M.
NIDN. 0210036801

HALAMAN PERSETUJUAN

TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN TAHU DIMASA PANDEMI COVID 19 DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN DAN TARAF HIDUP PELAKU UMKM
(Studi Kasus Pabrik Tahu 16c)

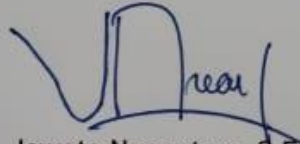
LIKE ERNA WIDYAWATI

NPM 18640008

Telah diperbaiki dan disetujui

Metro, 09 Juni 2021

Pembimbing I



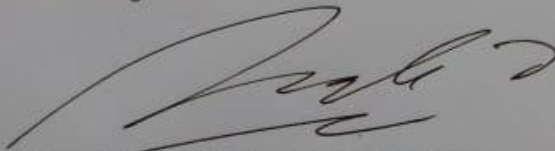
H. Jawoto Nusantoro, S.E., M.Si.
NIDN. 0219127001

Pembimbing II



Ana Septiani, S.E., M.Si.
NIDN. 0211119102

Ketua Program Studi



Ardjansyah Japlani, S.E., M.BA., AWM.
NIDN. 0231018702

MOTTO

Ambil kebaikan dari apa yang dikatakan,jangan melihat siapa yang mengatakan

Nabi Muhammad SAW

Pendidikan Memiliki Akar yang Pahit,tapi Buahnya Manis

Aristoteles

La Tahzan Innallah ma'ana.Don't Be Sad Allah Is With Us

Penulis

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan memanjatkan rasa puji syukur kepada ALLAH SWT yang telah memberikan rahmat serta kesehatan, sehingga dipermudah jalan ku untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Dengan segala kerendahan hati tugas akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Ayahku tersayang Ngadimin serta Ibuku tercinta Purdini ,yang slalu memberikan ku semangat,motivasi serta mendoakan segala urusan ku agar berjalan dengan lancar,dengan kasih sayang yang tidak akan pernah pudar sepanjang masa,atas semua pengorbanan agar aku bisa seperti saat ini,meski masih jauh dari klata baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan namun beliau tak pernah mengeluh.Aku tak akan mampu membalas semua yang telah beliau berikan kepada ku,hanyalah selembat kertas yang kutulis dengan penuh kasih sayang dan cinta yang ku persembahkan untuk mu ayah ibu ku tersayang.
2. Untuk adikku tersayang Devina Laura Wardani yang telah memberikan semangat untuk ku.
3. Untuk orang yang kusayang Tomi adi candra yang slalu ku repotkan dan slalu memberi semangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini
4. Untuk temanku Febby,Sigit,Septika,Elda,Fety,Samsi yang sudah membantu tugas tugas selama kuliah
5. Almamater Universitas Muhammadiyah Metro
6. Semua pihak yang terlibat dalam penyelesaian tugas akhir ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT atas segala rahmat serta hidayah-Nya. Shalawat beserta salam semoga slalu terlimpahkan junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian tugas akhir ini walaupun dalam bentuk sederhana.

Dalam proses penyusunan penulis banyak mendapatkan bantuan bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini walaupun masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Jazim Ahmad, M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Metro
2. Bapak H. Suwanto, S.E., M.M selaku Dekan fakultas ekonomi dan bisnis
3. Bapak Ardiansyah Japlani, S.E., M.BA., AWM. Selaku kaprodi D III Akuntansi
4. Bapak H. Jawoto Nusantoro, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing pertama
5. Ibu Ana Septiani, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing kedua
6. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro
7. Kepada orang tua tercinta yang sudah memberikan semangat, motivasi serta doa kepada saya.
8. Seluruh teman teman seangkatan yang membantu selama perkuliahan

Saya selaku penulis sangat menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini, dengan segala rasa hormat saya selaku penulis memohon kerendahan hati atas kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak.

Metro, Juni 2021

Penulis,

Like Erna Widyawati
NPM.18640008

LEMBAR PERYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Like Erna Widyawati
NPM : 1840008
Jurusan : D-III Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN TAHU DIMASA PANDEMI COVID 19 DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DAN TARAF HIDUP PELAKU UMKM (Studi kasus pabrik tahu 16c)** adalah benar hasil karya saya sendiri dan bukan hasil plagiat dari karya orang lain, yang merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan program D-III pada Program Studi D-III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

Apabila dikemudian hari terdapat unsur plagiat dalam isi Tugas Akhir tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Metro.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya.

Metro, Juli 2021



Like Erna Widyawati
NPM. 18640008



UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO



SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 2179/II.3.AU/F/UPI-UK/2021

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : LIKE ERNA WIDYAWATI
NPM : 18640008
Jenis Dokumen : TUGAS AKHIR

Judul :

**STRATEGI PEMASARAN TAHU DIMASA PANDEMI COVID 19
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DAN TARAF HIDUP
PELAKU UMKM (STUDI KASUS PADA PABRIK TAHU 16C)**

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Tumitin*. Dokumen yang telah diperiksa dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase kesamaan $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 15 Juli 2021
Kepala Unit,

Swaditya Rizki, S.Si., M.Sc.
NIDN. 0224018703

Alamat:

Jl. Ki Hajar Dewantara No 116
Iringmulyo, Kec. Metro Timur Kota
Metro, Lampung, Indonesia

Website: www.upi.ummetro.ac.id
E-mail: upi@ummetro.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN SAMPUL	i
LOGO UM METRO.....	ii
HALAMAN JUDUL	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
PENYERTAAN TIDAK PLAGIAT.....	xi
SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (<i>Similarity check</i>).....	xii
DAFTAR ISI	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN LITERATUR	
A. Kajian Teori.....	5
1. Signaling Theory.....	5
2. Pengertian Pemasaran.....	5
3. Strategi Pemasaran.....	7
4. Pendapat.....	13
5. Penelitian Relevan.....	15
6. Kerangka berfikir	17
BAB III METODE PENELITIAN	
1. Jenis Penelitian	18
2. Objek dan Lokasi Penelitian	18

3. Teknik Pengumpulan Data	18
4. Sumber Data	18
5. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data.....	19

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	20
1. Sejarah Pabrik Tahu.....	20
2. Visi dan Misi Pabrik Tahu	20
3. Struktur Organisasi.....	20
4. Tempat Dan Proses Produksi	20
B. Pembahasan hasil penelitian	25
1. Strategi pemasaran tahu dalam meningkatkan pendapatan pelaku Umkm Kelurahan Mulyo jati.....	25
2. Dampak strategi pemasaran tahu dalam meningkatkan pendapatan pelaku umkm kelurahan Mulyo jati	28

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	30
B. Saran	31

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Tahu Tahun 2018-2020	2
Tabel 1.2 Nilai Gizi Tahu Dan Kedelai(Berdasarkan Berat Kering)	9
Tabel 1.3 Penelitian Relevan	15

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berfikir	17
Gambar 2. Struktur Organisasi	21

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Permohonan Magang Kerja

Lampiran 2. Persetujuan Tempat Magang Kerja

Lampiran 3. Surat Pengantar Magang Kerja

Lampiran 4. Surat Izin Penelitian

Lampiran 5. Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Lampiran 6. Persetujuan Izin Penulisan

Lampiran 7. Formulir Pengajuan Judul

Lampiran 9. Daftar Penilaian Mahasiswa Magang

Lampiran 10. Kartu Bimbingan