

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN INDUSTRI RUMAH TANGGA  
KRIPIK SALE “SAKHI” DI DESA MARGA MULYA**

**SKRIPSI**



**OLEH:  
DEFI INDRI ASTUTI  
NPM. 19210021**

**PENDIDIKAN EKONOMI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO  
2023**



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN  
VOLUME PENJUALAN INDUSTRI RUMAH TANGGA  
KRIPIK SALE “SAKHI” DI DESA MARGA MULYA**

**SKRIPSI**

**Diajukan  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana**

**DEFI INDRI ASTUTI  
19210021**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH METRO 2023**

## ABSTRAK

Tujuan peneliti melihat strategi pemasaran harus diterapkan dengan baik dan benar guna mencapai peningkatan volume penjualan dimana perusahaan harus bisa menarik perhatian para konsumen melalui produk yang ditawarkan ini dapat dilakukan dengan media sosial, maka dari itu peneliti ingin meneliti bagaimana strategi perusahaan ini bisa meningkatkan volume penjualan kembali setelah mengalami penurunan volume penjualan. Maka dari itu peneliti melihat bahwa masalah ini penting karna strategi pemasaran merupakan salah satu faktor penting dalam sebuah perusahaan salah satunya dalam meningkatkan volume penjualan. Metode yang di gunakan adalah kualitatif deskriptif yang digunakan untuk menggambarkan dalam bentuk uraian dan analisis mendalam suatu keadaan dan situasi nyata. Metode ini dapat digunakan untuk menjawab tujuan penelitian. Strategi yang di gunakan sudah bagus dan mengutamakan media sosial untuk memperluas jangkauan pembelian, seperti media yang di gunakan whatsapp,facebook,instragram untuk penjualannya sendiri sekarang sudah sangat luas sudah masuk kepasar,minimarket,warung,dan banyak juga yang ecer. Kendala yang ada di industri kripik sale sakhi adalah dalam slupayer pisang harga terlalu tinggi jadi pemilik harus mencari slupyaer yang lain dengan harga yang lebih miring memingingat pemesanan sudah semakin meningkat jadi membutuhkan banyak pisang untuk di olah di industri kripik sale sakhi.

**Kata Kunci:** Industri Rumah, Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Social Media, Keripik Sakhi

### **Abstract**

*The researcher's aim is to see that marketing strategies must be implemented properly and correctly in order to achieve an increase in sales volume where the company must be able to attract the attention of consumers through the products offered. This can be done with social media, therefore the researcher wants to research how this company's strategy can increase sales volume again. after experiencing a decline in sales volume. Therefore, researchers see that this problem is important because marketing strategy is an important factor in a company, one of which is increasing sales volume. The method used is descriptive qualitative which is used to describe in the form of in-depth descriptions and analysis of real conditions and situations. This method can be used to answer research objectives. The strategy used is good and prioritizes social media to expand the reach of purchases, such as the media used by WhatsApp, Facebook, Instagram for sales itself, which is now very widespread and has entered markets, minimarkets, food stalls, and many are also retail. The problem that exists in the sale sakhi chips industry is that the price for banana slupayers is too high so the owner has to look for another slupayer with a lower price considering that orders are increasing so they need a lot of bananas to be processed in the sale sakhi chips industry.*

**Keywords:** *Home Industry, Marketing strategy, Sales Volime, Social Media, Sakhi Chips*

## RINGKASAN

**Astuti**, Indri.D. 2023. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Industri Rumah Tangga Kripik Sale “Sakhi” Di Desa Marga Mulya. Program Studi pendidikan ekonomi FKIP Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (1) Tiara Anggia Dewi, M.Pd. (2) Desi Budiono, S.Pd., M.Pd.

**Kata Kunci:** Industri Rumah, Strategi Pemasaran, Volume Penjualan, Social Media, Keripik Sakhi

Industri kecil dan rumah tangga sendiri merupakan salah satu bagian yang memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat. Untuk menumbuhkan kembangkan industri kecil dan rumah tangga ada beberapa alasan yang melandasi antara lain, industri kecil dan rumah tangga kerja yang mendorong industri rumah tangga menjadi lebih intensif dalam memanfaatkan sumber daya alam lokal. Apalagi karena lokasinya berada di perdesaan, pertumbuhan industri rumah tangga menimbulkan dampak positif bagi masyarakat dan pembangunan ekonomi perdesaan.

Strategi pemasaran harus diterapkan dengan baik dan benar guna mencapai peningkatan volume penjualan dimana perusahaan harus bisa menarik perhatian para konsumen melalui produk yang ditawarkan ini dapat dilakukan dengan media sosial, maka dari itu peneliti ingin meneliti bagaimana strategi perusahaan ini bisa meningkatkan volume penjualan kembali setelah mengalami penurunan volume penjualan.

Jenis penelitian yang di gunakan kualitatif adalah analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul, kegiatan dalam analisis data adalah: mengelompokkan data berdasarkan variabel yang di teliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Untuk penelitian yang tidak merumuskan hipotesis langkah.

Strategi yang di gunakan sudah bagus dan mengutamakan media sosial untuk memperluas jangkauan pembelian, seperti media yang di gunakan whatsapp,facebook,instragram untuk penjualannya sendiri sekarang sudah sangat luas sudah masuk kepasar,minimarket,warung,dan banyak juga yang ecer. Kendala yang ada di industri kripik sale sakhi adalah dalam slupayer pisang harga terlalu tinggi jadi pemilik harus mencari slupyaer yang lain dengan harga yang lebih miring memingingat pemesanan sudah semakin meningkat jadi membutuhkan banyak pisang untuk di olah di industri kripik sale sakhi.

## PERSETUJUAN

Skripsi Oleh **DEFI INDRI ASTUTI** ini,  
Telah diperbaiki dan disetujui untuk diuji

Metro, 24 Agustus 2023  
Pembimbing I



**Tiara Anggia Dewi, M.Pd**  
**NIDN.0219019102**

Pembimbing II



**Desi Budiono, S.Pd., M.Pd**  
**NIDN.0203129301**

Kaprodi Pendidikan Ekonomi



**Tiara Anggia Dewi, M.Pd**  
**NIDN.0219019102**

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi **DEFI INDRI ASTUTI** ini,  
Telah dipertahankan didepan Tim Penguji  
Pada tanggal 18 September 2023

Tim penguji



\_\_\_\_\_, Penguji I

Tiara Anggia Dewi, M.Pd



\_\_\_\_\_, Penguji II

Desi Budiono, S.Pd., M.Pd



\_\_\_\_\_, Penguji Utama

Bobi Hidayat, M.Pd

Mengetahui

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan,



Dr. Amr Rahman Aththibby, M.Pd. Si  
NIDN. 0203128801



## MOTTO

النَّصِيرُ وَنِعْمَ الْمَوْلَىٰ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ وَنِعْمَ اللَّهُ حَسْبُنَا

“cukupkanlah bagi kami Allah, sebaik-baiknya pelindung dan  
sebaik-baiknya penolong kami”

(Qs. Al-Imran: 173)

hadiah terbaik adalah apa yang kamu miliki, dan takdir terbaik  
adalah apa yang sedang kamu jalani

(Defi Indri Astuti)

## PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan dan doa dari orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat di selesaikan dengan baik dan dapat waktu oleh karena itu dngan rasa bangga dan bahagia saya ucapkan rasa syukur dan terimakasih kepada :

1. Allah SWT atas izinnya dan karunianya memberikan kemudahan maka skripsi ini dapat di buat dan selesai pada waktunya.
2. Kedua orang tua saya (Subagiyo & Pina Agustina) orang yang hebat yang selalu menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia, terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan saya, terimakasih selalu memberikan dukungan moral maupun materi serta berkat do'a ibu dan bapak saya bisa berada di titik ini. Iloveyou more
3. Kakak kandung saya Dedi Sutrisno terimakasih selalu menjadi support system terbaik selalu memberi do'a dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Untuk bestie Black Cobra Linda Nirmala, Ervia Narimaning Tiyas, Yossy Ariyani terima kasih telah menemani dan meberikan dukungan selama ini, dan selalu support untuk semangat buat menyelsaikan skripsi.
5. Buat teman-teman juga angkatan 2019 terimakasih buat saling mendukung dan saling tukar pikiran.
6. Saya persembahkan skripsi ini buat dosen pembimbing saya ibu Tiara Anggia Dewi, S.Pd., M.Pd dan bapak Desi Budiono, S. Pd., M.Pd yang telah membimbing saya untuk menyelsaikan skripsi.
7. Keluarga besar yang selalu memberi dukungan dan mendoakan.
8. Almamater universitas Muhammadiyah Metro

## KATA PENGANTAR

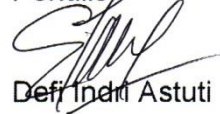
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana pendidikan pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Metro. Selama menyelesaikan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan serta dorongan banyak pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada.

1. Bapak Dr. Nyoto, M.Si., Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
2. Bapak Dr. Arif Rahman Aththibby, M.Pd.Si., dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Metro yang telah memberikan izin Penelitian.
3. Ibu Tiara Anggia Dewi, M.Pd., selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Metro.
4. Ibu Tiara Anggia Dewi, M.Pd., sebagai pembimbing I penulisan skripsi yang telah banyak memberikan banyak pengalaman, bimbingan, petunjuk, dan saran kepada penulis demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Bapak Desi Budiono, M.Pd., sebagai pembimbing II penulisan skripsi sekaligus pembimbing akademik yang telah banyak memberikan banyak bimbingan, petunjuk, dan saran dalam menyelesaikan skripsi ini
6. Bapak ibu dosen di lingkungan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Metro, Khususnya Dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi Metro.
7. Bestie Linda Nirmala, Ervia Narimaning Tiyas, Yossy Ariyani dan kawan-kawan angkatan 2019 yang telah banyak membantu baik dalam mencari ilmu maupun dukungan moril dan spiritual.

Metro, Agustus 2023

Penulis



Defi Indri Astuti

Npm. 19210021

## PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

### Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Defi Indri Astuti  
Npm : 19210021  
Jurusan : Pendidikan IPS  
Program studi : Pendidikan Ekonomi  
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Menyatakan bahwa sekripsi dengan judul **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN INDUSTRI RUMAH TANGGA KRIPIK SALE “SAKHI” DI DESA MARGA MULYA**. Adalah karya saya dari buku bukan plagiat. Apabila ddikemudian hari terdapat unsur plagiat dalam isi sekripsi tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik. Sarjana pendidikan dan akan mempertanggung jawabkan secara hukum.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya

Metro 4 september 2023 Yang  
Membuat Pernyataan,

  
Defi Indri Astuti  
Npm. 19210021



UNIT PUBLIKASI ILMIAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
METRO

## SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 759/II.3.AU/F/UPI-UK/2023

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : DEFI INDRI ASTUTI  
NPM : 19210021  
Jenis Dokumen : SKRIPSI

Judul:

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN INDUSTRI RUMAH  
TANGGA KRIPIK SALE "SAKHI" DI DESA MARGA MULYA**

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

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 22 September 2023

Kepala Unit,

Dr. Eko Susanto, M.Pd., Kons.  
NIDN. 0213068302

Alamat:

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

Website: [upi.ummetro.ac.id](http://upi.ummetro.ac.id)

E-mail: [help.upi@ummetro.ac.id](mailto:help.upi@ummetro.ac.id)

## DAFTAR ISI

<b>COVER</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN LOGO</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iv</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>v</b>
<b>PERSETUJUAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT</b> .....	<b>xi</b>
<b>SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Lokasi Penelitian .....	5
<b>BAB II KAJIAN LITERATUR</b> .....	<b>6</b>
A. Industri Rumah Tangga .....	6
B. Strategi Pemasaran .....	6
C. Volume Penjualan.....	15
D. Penelitian Relevan.....	16
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>19</b>
A. Jenis Penelitian .....	19
B. Lokasi/Tempat Penelitian .....	19
C. Metode Penelitian .....	20
D. Data Dan Sumber Data Penelitian.....	20
E. Teknik Pengumpulan Data.....	20

F. Uji Keabsahan Data.....	21
G. Teknik Analisis Data .....	22
H. Tahapan-tahapan penlitian. ....	22
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....</b>	<b>24</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	24
B. Temuan dan Hasil Penelitian.....	25
<b>BAB V PEMBAHASAN.....</b>	<b>34</b>
A. Analisis Data.....	34
B. Hasil Analisis dan Pembahasan.....	34
C. Pengecekan Keabsahan Temuan.....	37
D. Verifikasi.....	37
<b>BAB VI Penutup.....</b>	<b>43</b>
A. Kesimpulan.....	43
B. Saran.....	43
<b>DAFTAR LITERATUR .....</b>	<b>44</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>49</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1. Hasil Penjualan Kripik Sale Saksi .....	26
2. Hasil Wawancara Penelitian Dengan Owner Kripik .....	27
3. Hasil Wawancara Penelitian Dengan Karyawan 1 .....	30
4. Hasil Wawancara Penelitian Dengan Karyawan 2 .....	31



## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
1. Komponen-komponen Analisis Data.....	22
2. Gambar Produk Kripik Sale Sakhi .....	34

## DAFTAR LAMPIRAN

### LAMPIRAN

### HALAMAN

1. Pengajuan Judul
2. Surat Izin Pra Surve
3. Suray Balasan Pra Surve
4. Kartu Bimbingan Proposal
5. Kartu Bimbingan Proposal
6. Lembar Pengesahan Proposal
7. Surat Keputusan
8. Kartu Bimbingan
9. Kartu Bimbingan
10. Kartu Bimbingan
11. Surat Izin Penelitian
12. Surat Balasan Penelitian
13. Wawancara Pra Surve Owner Kripik Sale Saki
14. Kisi-Kisi Instrument Penelitian
15. Lembar Observasi
16. Lembar Wawancara Owner Kripik Sale Sakhi
17. Lembar Wawancara Karyawan Kripik Sale Sakhi
18. Dokumentasi