

SKRIPSI

**ANALISIS PENERAPAN *DIGITAL MARKETING* DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN KUE BASAH TRADISIONAL
DI DESA RAMBAH UTAMA**

(Studi Kasus Usaha Kue Basah Tradisional Ibu Asri)

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mengikuti Ujian
Komprehensif Sarjana Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Pasir Pengaraian*



OLEH:

ARIFKHA NURMAHYATI
NIM: 2125036

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN

TAHUN 2025

HALAMAN PENGESAHAN

NAMA : ARIFKHA NURMAHYATI
NIM : 2125036
JUDUL PENELITIAN : ANALISIS PENERAPAN *DIGITAL MARKETING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KUE BASAH TRADISIONAL DI DESA RAMBAH UTAMA

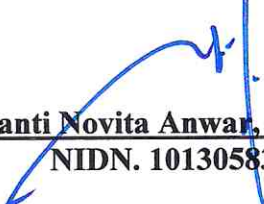
Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada ujian akhir Komprehensif program Studi Manajemen pada Kamis 06 Februari 2025 dan telah dilakukan perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji

Pasir Pengaraian, 10 Februari 2025

Pembimbing 1


Dr. Heffi Christya Rahayu, SE., M.Si.
NIDN. 1018067303

Pembimbing II


Arfianti Novita Anwar, S.IP., M.M.
NIDN. 1013058302

Penguji Ujian Akhir Komprehensif

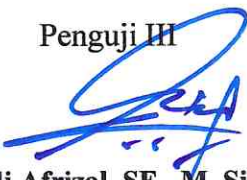
Penguji I


Makmur, SE., MMA., Ph.D
NIDN. 1010038001

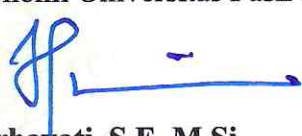
Penguji II


Dr. H. Afrijal, SE. MM., Ak., CA
NIDN. 1027076902

Penguji III


Andi Afrizal, SE., M. Si, AK, CA
NIDN. 1014118301

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian


Nurhayati, S.E., M.Si
NIDN. 1026068605

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini, Saya:

Nama : Arifkha Nurmahyati

Nomor Mahasiswa : 2125036

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi : ANALISIS PENERAPAN *DIGITAL MARKETING*
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KUE
BASA TRADISIONAL DI DESA RAMBAH UTAMA

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya dan keyakinan saya tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademis di suatu instansi pendidikan serta juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari ditemukan unsur plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena skripsi saya ini, serta sanksi lainnya dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Pasir Pengaraian, 04 Februari 2025

Yang Membuat Pernyataan



(Arifkha Nurmahyati)

KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT, yang telah menganugerahkan kesehatan, kesempatan dan kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini, tak lupa pula penulis ucapkan salawat serta salam untuk nabi Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan, manusia yang cerdas dan memiliki akhlak yang baik, sebagai manusia biasa penulis menyadari penyusunan skripsi ini telah mendapatkan berbagai bantuan serta motivasi dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Hardianto, S. Pd., M. Pd selaku rektor Universitas Pasir Pengaraian
2. Ibu Nurhayati, SE, M. Si selaku dekan fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
3. Ibu Arfianti Novita Anwar, S. IP, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Pasir Pengaraian.
4. Ibu Dr. Heffi Christya Rahayu, M. Si sebagai pembimbing I dan Ibu Arfianti Novita Anwar, S. IP, MM sebagai pembimbing II, yang sudah memberikan arahan penulis pada penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Andi Afrizal., M. Si. Ak. CA selaku dosen PA yang sudah membimbing dan memberikan arahan selama penulis berkuliah di Universitas Pasir Pengaraian.
6. Informan baik pemilik usaha maupun para karyawan yang telah membantu mengisi data yang diperlukan oleh penulis.

7. Kepada ibu Sri Suryani dan alm ayah Poniman selaku orang tua penulis dan keluarga yang telah memberikan dukungan serta motivasi untuk penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik

Akhir kata, penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, dan untuk pemilik usaha kue basah tradisional di Desa Rambah Utama semoga penelitian ini membawa dampak positif untuk perkembangan usahanya.

Pasir Pengaraian 30 Januari 2025

Arifkha Nurmahyati

2125036

Abstrak

ARIFKHA NURMAHYATI. NIM 2125036. ANALISIS PENERAPAN *DIGITAL MARKETING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KUE BASAH TRADISIONAL DI DESA RAMBAH UTAMA. PEMBIMBING I: Dr. HEFFI CHRISTYA RAHAYU, SE., M.Si. DAN PEMBIMBING II: ARFIANTI NOVITA ANWAR, S.IP., MM

Digital marketing pada usaha yang memiliki peran penting dalam meningkatkan penjualan . Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis SWOT berupa faktor internal kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*), serta faktor eksternal peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) untuk peningkatan penjualan. Peneliti menggunakan metode kualitatif, dengan teknik analisis deskriptif, matriks IFAS, EFAS, Matriks SWOT serta diagram *cartesius*. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, dokumentasi serta observasi. Penelitian ini menunjukkan bagaimana penerapan *digital marketing* dapat meningkatkan penjualan serta melalui analisis SWOT ditemukan strategi untuk mengembangkan usaha. Pada diagram *cartesius* total skor IFAS yaitu 2,95, serta skor EFAS yaitu 3,10 maka usaha kue basah tradisional menempati posisi kuadran 1 untuk perkembangan usaha.

Kata Kunci: *Digital Marketing, Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats)*

Abstract

ARIFKHA NURMAHYATI. NIM 2125036. ANALYSIS OF THE APPLICATION OF DIGITAL MARKETING IN INCREASING SALES OF TRADITIONAL WET CAKES IN RAMBAH UTAMA VILLAGE. SUPERVISOR I: Dr. HEFFI CHRISTYA RAHAYU, SE., M.Si. AND SUPERVISOR II: ARFIANTI NOVITA ANWAR, S.IP., MM

Digital marketing in businesses that have an important role in increasing sales. This study aims to analyze SWOT in the form of internal factors of strengths and weaknesses, as well as external factors of opportunities and threats for increased sales. The researcher used qualitative methods, with descriptive analysis techniques, IFAS matrix, EFAS, SWOT matrix and cartesius diagram. Data collection techniques use interviews, documentation and observations. This research shows how the application of digital marketing can increase sales and through SWOT analysis, strategies to develop businesses are found. In the cartesius diagram, the total IFAS score is 2.95, and the EFAS score is 3.10, so the traditional wet cake business occupies the 1st quadrant position for business development.

Keywords: *Digital Marketing, SWOT Analysis*

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	10
1.4 Manfaat Penelitian	10
1.5 Sistematika Penulisan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI, PENELITIAN TERDAHULU, DAN KERANGKA BERPIKIR	
2.1 Landasan Teori	12
2.1.1 Penerapan <i>Digital Marketing</i>	14
2.1.2 Tujuan <i>Digital Marketing</i>	14
2.1.3 Manfaat <i>Digital Marketing</i>	15
2.1.4 Dampak <i>Digital Marketing</i>	17
2.1.5 Pengertian Kue Tradisional	17
2.1.6 Jenis-Jenis Kue Basah Tradisional	19
2.1.7 Analisis SWOT.....	18
2.2 Penelitian Terdahulu.....	19
2.3 Kerangka Pemikiran	22
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	24
3.3 Informan Penelitian.....	24
3.3 Jenis dan Sumber Data	26
3.3.1 Jenis Data	26

3.3.2 Sumber Data.....	26
3.4 Teknik Pengumpulan Data	26
3.5 Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum.....	34
4.1.1 Sejarah Tempat Penelitian.....	35
4.1.2 Lokasi Usaha Kue Basah Tradisional.....	35
4.1.3 Visi Dan Misi Usaha Kue Basah Tradisional	36
4.1.4 Struktur Usaha Kue Basah Tradisional	36
4.1.4 Deskripsi Pekerjaan.....	37
4.2 Hasil Penelitian	39
4.2.1 Penerapan <i>Digital Marketing</i> Pada Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama.....	39
4.2.2 Analisis Data Faktor Internal Dan Eksternal Pada Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama.....	43
4.2.3. Alasan Pemilik Usaha Melakukan <i>Digital Marketing</i>	44
4.2.4 Dampak Penerapan <i>Digital Marketing</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama.....	46
4.2.5 Analisis Data Faktor Internal Dan Eksternal Usaha Kue Basah	46
4.3 Pembahasan Penelitian.....	50
4.3.1 Analisis SWOT Dalam Usaha Kue Basah Tradisional	50
4.3.2 Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	56
4.3.3 Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>)	59
4.3.4 Matriks SWOT	61
4.3.5 Diagram <i>Cartesius</i>	65
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	66
5.2 Saran.....	67
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	68
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jenis Kue Basah Tradisional Dan Harga Jual Permika	7
Tabel 1.2 Pendapatan Usaha Kue Basah Tradisional Desa Rambah Utama Tahun 2024	8
Table 2.1 Penelitian Terdahulu.....	19
Table 3.1 Informan Penelitian.....	25
Tabel 3.2 Matriks IFAS	29
Tabel 3.3 Matriks EFAS	30
Tabel 3.4 Matriks SWOT	31
Tabel 4.1 Hasil Wawancara Dengan Pemilik Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama	46
Tabel 4.2 Hasil Wawancara Dengan Karyawan Penjaga Lapak Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama	48
Tabel 4.3 Hasil Wawancara Dengan Karyawan Produksi Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama	49
Tabel 4.4 Matriks IFAS	58
Tabel 4.5 Matriks EFAS	60
Tabel 4.6 Matriks SWOT	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Akun <i>Facebook</i> Pemilik Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama.....	6
Gambar 1.2 Akun <i>Whatsapp</i> Pemilik Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama.....	6
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	23
Gambar 3.1 Diagram <i>Cartesius</i>	31
Gambar 4.1 Peta Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama.....	35
Gambar 4.2 Struktur Usaha Kue Basah Tradisional	36
Gambar 4.3 Kegiatan Promosi Pengusaha Kue Basah Tradisional Melalui <i>Facebook</i>	40
Gambar 4.4 Kegiatan Promosi Melalui <i>Whatsapp</i>	42
Gambar 4.5 Diagram <i>Cartesius</i> Usaha Kue Basah Tradisional Di Desa Rambah Utama.....	64

