

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DAN INOVASI
PRODUK PANGAN UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Kasus Pada UMKM Ayam Geprek Ratu Di Kota
Tengah)**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian*



OLEH :

RIKI HARIANSYAH

NIM: 2025118

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PASIR PENGARAIAN
2025**

HALAMAN PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Riki Hariansyah
NIM : 2025118
Judul Penelitian : Analisis Strategi Pemasaran Dan Inovasi Produk Pangan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kasus Pada UMKM Ayam Geprek Ratu Di Tengah)

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada Ujian Akhir Komprehensif Program Studi Manajemen pada 13 Juni 2025 dan telah dilakukan perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji.

Pasir Pengaraian, 11 Agustus 2025

Pembimbing I



Arrafiqur Rahman, S.E., M.M., Ph.D
NIDN.1018108502

Pembimbing II



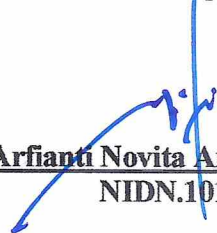
Makmur, SE., M.M.A., Ph.D
NIDN.1010038001

Ketua Penguji



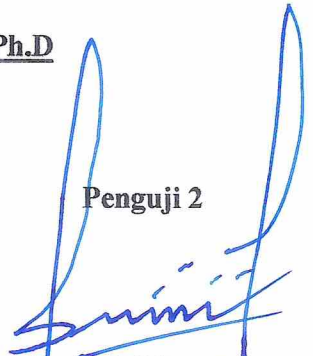
Dr. Hendry Kurniawan, S.E., M.M., CHRP
NIDN.1003078701

Penguji 1



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

Penguji 2



Seprini, S.E., M.M
NIDN. 1025097804

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian



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

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama Mahasiswa : Riki Hariansyah
Nomor Mahasiswa : 2025118
Program Studi : Manajemen
Judul Penelitian : Analisis Strategi Pemasaran Dan Inovasi Produk Pangan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Umkm Ayam Geprek Ratu Di Kota Tengah)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan sepanjang pengetahuan dan keyakinan saya tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi 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 sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Pasir Pengaraian, Juli 2025

Yang Membuat Pernyataan



(Riki Hariansyah)

ABSTRAK

Riki Hariansyah. 2025118. 2025. Analisis Strategi Pemasaran dan Inovasi Produk Pangan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan. Pembimbing Utama : Arrafiqur Rahman, S.E., MM., Ph.D, dan Pembimbing Kedua : Makmur, S.E., M.MA, Ph.D

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian lokal, terutama di sektor kuliner yang sangat kompetitif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran dan inovasi produk yang diterapkan oleh UMKM Ayam Geprek Ratu dalam upaya meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan metode analisis SWOT serta pengolahan data menggunakan *Indeks TCR (Total Category Respondent)* dari hasil survei pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan, terutama melalui media sosial dan platform pesan antar, berperan penting dalam peningkatan penjualan. Inovasi produk, seperti varian rasa baru, kemasan ramah lingkungan, dan menu paket hemat, juga mendapatkan respons positif dengan TCR sebesar 73.29%, yang dikategorikan sebagai BAIK. Selain itu, analisis kualitatif menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan pengalaman pelanggan memainkan peran penting dalam membangun loyalitas konsumen. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa kombinasi strategi pemasaran digital, inovasi produk, dan peningkatan kualitas layanan menjadi faktor utama dalam keberhasilan UMKM Ayam Geprek Ratu dalam meningkatkan volume penjualannya. Rekomendasi bagi UMKM ini meliputi optimalisasi pemasaran digital, diversifikasi produk, peningkatan pelayanan, serta efisiensi operasional untuk memastikan daya saing yang lebih kuat di pasar kuliner.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Inovasi Produk, Volume Penjualan

KATA PENGANTAR

Pertama-tama, penulis mengucapkan rasa syukur dan terima kasih yang mendalam kepada Allah SWT atas limpahan rahmat, karunia, dan kesehatan yang diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa proses penyusunan skripsi ini tidak akan berjalan lancar tanpa bantuan, dukungan, dan kontribusi dari berbagai pihak. Adapun beberapa di antaranya adalah:

1. Bapak Dr. Hardianto, M.Pd., CPCT selaku Rektor Universitas Pasir Pengaraian yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di 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. Bapak Arrafiqur Rahman, SE., M.M., Ph.D sebagai Dosen Pembimbing I, yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Makmur, S.E., M.MA, Ph.D sebagai Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan masukan dan koreksi yang sangat berarti, khususnya dalam aspek tata penulisan skripsi.
6. Ucapan terima kasih yang mendalam penulis haturkan kepada kedua orang tua tercinta, atas segala doa, dorongan, dan dukungan baik moril maupun materil yang senantiasa diberikan, sehingga penulis mampu menyelesaikan penelitian ini dengan penuh semangat.

7. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, namun telah memberikan bantuan informasi maupun dukungan dalam pelaksanaan penelitian ini.

Dengan penuh ketulusan, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam proses penyusunan skripsi ini. Penulis juga menyampaikan apresiasi kepada keluarga serta seluruh rekan-rekan seperjuangan yang turut memberikan semangat dan dukungan selama proses penulisan berlangsung.

Akhir kata, penulis berharap karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi pemerintah, peneliti, dan seluruh pihak yang berkepentingan, khususnya dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen.

Pasir Pengaraian, Juli 2025

Riki Hariansyah

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN	iii
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Sistematika Penulisan	8
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Landasan Teori.....	10
2.2 Penelitian Terdahulu.....	33
2.3 Kerangka Konseptual	35
2.4 Hipotesis	35
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Ruang Lingkup Penelitian	36
3.2 Populasi dan Sampel.....	37
3.3 Jenis dan Sumber Data	40
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	42

3.5 Defenisi Operasional	43
3.6 Instrumen Penelitian	45
3.7 Teknik Analisis Data	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	56
4.2. Uji Instrumen	59
4.3. Karakteristik Responden	61
4.4. Deskripsi Data Hasil Penelitian	64
4.5.Pembahasan	71
BAB V PENUTUP	
5.1. Kesimpulan	77
5.2. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1 Penjualan Per Hari	3
Tabel 1.2 Rata-Rata Pendapatan Per Hari.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
Tabel 3.1 Data Pembeli	37
Tabel 3.2 Informan Penelitian.....	40
Tabel 3.3 Definisi Operasional	44
Tabel 3.2 Skala Likert	46
Tabel 3.4 Matrix SWOT	51
Tabel 4.1 Uji Validitas.....	59
Tabel 4.2 Uji Reliabilitas	60
Tabel 4.3 Jenis Kelamin	63
Tabel 4.3 Usia	62
Tabel 4.5 Metode IFAS	64
Tabel 4.6 Metode EFAS	64
Tabel 4.7 Matriks SWOT	65
Tabel 4.8 Total Capaian Responden	66
Tabel 4.9 Total Capaian Responden	67

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	35
Gambar 3.1 Diagram Kartesius	52
Gambar 4.1 Diagram Kartesius	66