

SKRIPSI

PENERAPAN MANAJEMEN USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM DI DESA SEMPURNA ALAM KABUPATEN ROKAN HULU (STUDI KASUS: PADA PENJUALAN PUPUK DI TOKO KARYA TANI)

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



OLEH:

DIKI RAHMANDA

NIM : 2025104

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

SKRIPSI

PENERAPAN MANAJEMEN USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM DI DESA SEMPURNA ALAM KABUPATEN ROKAN HULU (STUDI KASUS: PADA PENJUALAN PUPUK DI TOKO KARYA TANI)

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



OLEH:

DIKI RAHMANDA

NIM : 2025104

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

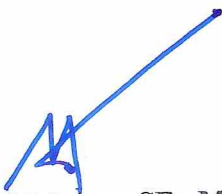
HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Diki Rahmanda
Nim : 2025104
Judul Penelitian : Penerapan Manajemen Usaha Dan Strategi Pemasaran
Pada Umkm Di Desa Sempurna Alam Kabupaten Rokan
Hulu (Studi Kasus: Pada Penjualan Pupuk Di Toko
Karya Tani)

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan pada Ujian Akhir Komprehensif
Program Studi Manajemen pada Selasa, 12 Agustus 2025 dan telah dilakukan
perbaikan sesuai dengan simpulan dan saran Tim Penguji.

Pasir Pengaraian, 14 Agustus 2025

Pembimbing I



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

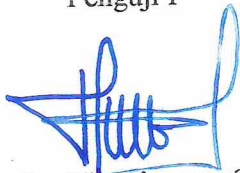
Pembimbing II



Ratna Dewi, SE., MM
NIDN. 1016069401

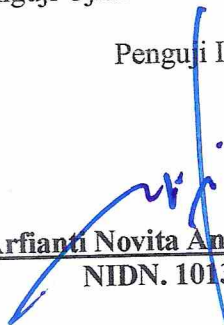
Penguji Ujian Akhir Komprehensif,

Penguji I



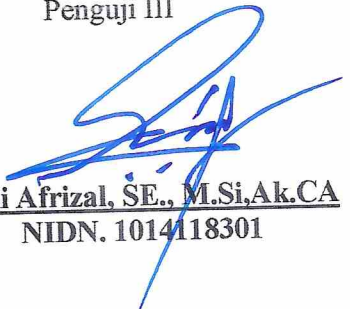
Dr. Hendry Kurniawan, SE., MM
NIDN. 1003078701

Penguji II



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

Penguji III



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

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian



Nurhayati, SE., M.Si
NIDN. 1026068605

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Diki Rahmanda

NIM : 2025104

Program Studi : Manajemen

Judul Skripsi : Penerapan Manajemen Usaha dan Strategi Pemasaran pada UMKM di Desa Sempurna Alam Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus: pada Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani)

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


(Diki Rahmanda)

ABSTRACT

Diki Rahmanda. 2025104. Application of Business Management and Marketing Strategies in UMKM in Sempurna Alam Village, Rokan Hulu Regency (Case Study: on Fertilizer Sales at Karya Tani Shop). Makmur, S. E., M. Ma., Ratna Dewi, S. E., M.M.

This study aims to determine how business management and marketing strategies are implemented by UMKM players selling fertilizers at Karya Tani stores located in Sempurna Alam Village, Rokan Hulu Regency. The research method used is qualitative research. Primary data in this study are the owner of the Karya Tani store fertilizer sales business, one store employee, and five store customers. The data collected from primary data is strengthened by secondary data taken through observation, interviews, and documentation. The data obtained were analyzed using the Miles Huberman, and Saldana model, using four steps: data collection, data condensation, data presentation, and conclusion drawing/verification.

The results showed that UMKM players selling fertilizer at Toko Karya Tani in Sempurna Alam Village, Rokan Hulu Regency did not understand how good business management and the right marketing strategy for business sustainability and increasing sales, and achieving the desired goals. UMKM players selling fertilizers have been selling in the way they only know. Even the shop is not given an inscription such as a banner in front of the shop as a sign that it is a shop selling fertilizer and other farm equipment. The marketing strategy applied is still rigid, meaning that selling only uses conventional methods (opening a shop). For UMKM players to increase sales turnover and business sustainability, they need good business management and new innovations in promoting

their business to the community. Attract customers by using various marketing techniques such as utilizing social media, making banners in front of the store, providing attractive promos, and better business management than before.

Keywords: Business Management, Marketing Strategy, UMKM Fertilizer Sales, Karya Tani Shop.

ABSTRAK

Diki Rahmanda. 2025104. Penerapan Manajemen Usaha dan Strategi Pemasaran pada UMKM di Desa Sempurna Alam Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus: pada Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani). Makmur, S. E., M. Ma., Ratna Dewi, S. E., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana manajemen usaha dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh pelaku UMKM penjualan pupuk di toko Karya Tani yang berada di Desa Sempurna Alam Kabupaten Rokan Hulu. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Data primer dalam penelitian ini adalah pemilik usaha penjualan pupuk toko Karya Tani, satu orang karyawan toko, dan lima pelanggan toko. Data yang terkumpul dari data primer diperkuat dengan data sekunder yang diambil melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan model Miles Huberman, and Saldana, menggunakan empat langkah: pengumpulan data (*data collection*), kondensasi data (*data condensation*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan (*conclusion drawing/verification*).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM penjualan pupuk toko di Toko Karya Tani yang berada di Desa Sempurna Alam Kabupaten Rokan Hulu tidak memahami bagaimana manajemen usaha yang baik dan strategi pemasaran yang tepat untuk keberlanjutan usaha dan meningkatkan penjualan, serta mencapai tujuan yang diinginkan. Pelaku UMKM penjualan pupuk selama ini berjualan dengan cara sebagaimana yang mereka ketahui saja. Bahkan toko tidak diberi tulisan seperti spanduk di depan toko sebagai tanda bahwa itu adalah

toko penjualan pupuk dan perlengkapan peralatan tani lainnya. Strategi pemasaran yang diterapkan masih kaku, artinya berjualan hanya menggunakan cara konvensional (membuka toko). Bagi pelaku UMKM agar dapat meningkatkan omset penjualan dan keberlanjutan usaha, membutuhkan manajemen usaha yang baik serta inovasi baru dalam mempromosikan usahanya kepada masyarakat. Menarik pelanggan dengan menggunakan berbagai teknik pemasaran seperti memanfaatkan sosial media, membuat spanduk di depan toko, memberikan promo yang menarik, dan manajemen usaha yang lebih baik lagi dari sebelumnya.

Kata Kunci: Manajemen Usaha, Strategi Pemasaran, UMKM Penjualan Pupuk, Toko Karya Tani.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan proposal penelitian yang berjudul **“Penerapan Manajemen Usaha dan Strategi Pemasaran pada UMKM di Desa Sempurna Alam Kabupaten Rokan Hulu (Studi Kasus: Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani)”**. Proposal penelitian ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S. E.) jenjang strata satu (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.

Peneliti menyadari bahwa dalam penelitian proposal penelitian ini masih terdapat banyak kekurangan dan kelemahan, untuk itu peneliti meminta maaf dan mengharapkan berbagai kritik, saran, dan masukan dari berbagai pihak yang membaca tesis ini untuk perbaikan kedepannya dan agar karya ilmiah ini dapat menjadi lebih baik.

Penyelesaian proposal penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Berkenaan dengan hal itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang membantu.

1. Bapak Dr. Hardianto, M. Pd., Rektor Universitas Pasir Pengaraian yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung menjadi bagian dari keluarga Universitas Pasir Pengaraian, dan berkesempatan menuntut ilmu di Universitas Pasir Pengaraian.
2. Ibu Nurhayati, S. E., M. Si., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian yang telah memberikan pelayanan optimal selama mengikuti proses perkuliahan sehingga peneliti dapat menyelesaikan proposal

penelitian ini.

3. Ibu Afrianti Novita Anwar, S. Ip., M.M., Ketua Program Studi Manajemen, yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melanjutkan proposal penelitian ini dan memberikan masukan untuk perbaikan skripsi ini.
4. Bapak Makmur, S. E., M. Ma., sebagai pembimbing 1 yang telah banyak memberikan arahan untuk penyelesaian proposal ini, dan telah memberikan motivasi kepada peneliti sehingga proposal ini dapat terselesaikan.
5. Ibu Ratna Dewi, S. E., M.M., sebagai pembimbing II, yang juga telah membrikan arahan kepada penulis dalam menyusun proposal penelitian.
6. UMKM penjualan pupuk di toko karya tani, sebagai responden yang telah bersedia menjadi narasumber dalam penelitian penulis. Terima kasih telah sabar dan bersedia meluangkan waktunya demi penelitian ini.
7. Semua pihak yang telah membantu yang tidak bisa peneliti sebutkan satu- persatu yang telah banyak memberikan bantuan sehingga proposal penelitian ini dapat terselesaikan.
8. Kedua orang tua peneliti yang senantiasa mendoakan, mendidik, membimbing, memotivasi, dan membantu dalam segi finansial sehingga proposal penelitian ini dapat terselesaikan.
9. Bapak, ibu dosen dan seluruh civitas akademik yang telah mendidik, mengajar, dan banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir

Pengaraian.

10. Teman-teman mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian yang selalu memberikan dukungan, menemani dan berjuang bersama selama perkuliahan hingga proposal penelitian ini dapat terselesaikan.

Semoga segala kebaikan yang telah diberikan mendapatkan balasan kebaikan pula dari Allah SWT. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi pemerintah, peneliti lain, dan pihak yang berkepentingan dalam mengembangkan pengetahuan khususnya bidang manajemen.

Pasir Pengaraian, 14 Juli 2025

Diki Rahmanda

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN KOMPREHENSIF	iv
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	v
LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN DOSPEM I	vi
LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN DOSPEM II	vii
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	viii
ABSTRACT	ix
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Struktur Urgensi Objek Penelitian	7
1.6 Sistematik Penulisan	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Pengertian Manajemen Usaha	9

2.1.2	Fungsi Manajemen	10
2.1.3	Tujuan Manajemen.....	12
2.1.4	Minat Konsumen.....	133
2.1.5	Pengertian Strategi Pemasaran	144
2.1.6	Menentukan Strategi Pemasaran	155
2.1.7	Manfaat Strategi Pemasaran.....	177
2.1.8	Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	188
2.1.9	Konsep Pemasaran UMKM	20
2.1.10	Konsep Pemasaran Sosial	222
2.1.11	Strategi Pemasaran pada UMKM.....	223
2.2.	Penelitian Relevan.....	244
2.3.	Kerangka Konseptual	299
BAB III	METODE PENELITIAN	331
3.1	Ruang Lingkup Penelitian.....	331
3.2	Lokasi Penelitian.....	31
3.3	Sumber Data Penelitian.....	342
3.3.1	Data Primer	342
3.3.2	Data Sekunder	353
3.4	Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	353
3.4.1	Observasi.....	364
3.4.2	Wawancara	364
3.4.3	Dokumentasi	386
3.5	Keabsahan Data.....	397
3.6	Analisis Data	397
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	42

4.1	Deskripsi Hasil Penelitian	40
4.1.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	40
4.1.2	Gambaran Umum UMKM di Desa Sempurna Alam	431
4.1.3	Deskripsi Responden Penelitian.....	442
4.1.4	Manajemen Usaha pada UMKM Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani.....	453
4.1.5	Strategi Pemasaran pada UMKM Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani.....	531
4.2	Pembahasan dan Temuan	60
4.2.1	Manajemen Usaha pada UMKM Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani	60
4.2.2	Strategi Pemasaran pada UMKM Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani.....	61
4.3	Keterbatasan Penelitian	642
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		653
5.1	Kesimpulan	653
5.2	Saran.....	653
5.2.1	Saran bagi Peneliti Seanjutnya.....	654
5.2.2	Saran bagi Pelaku UMKM Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani	65
DAFTAR PUSTAKA		686
DAFTAR LAMPIRAN.....		69
DOKUMENTASI.....		114

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Relevan.....	25
Tabel 3.1 Responden Data Kualitatif	33
Tabel 3.2 Pedoman Wawancara Manajemen Usaha	36
Tabel 3.3 Pedoman Wawancara Strategi Pemasaran	37
Tabel 4.1 Deskripsi Responden Penelitian.....	43
Tabel 4.2 Manajemen Usaha pada Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani.....	50
Tabel 4.3 Strategi Pemasaran pada UMKM Penjualan Pupuk di Toko Karya Tani.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian	30
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara Responden 1 (RW1. AL. MU.)	69
Lampiran 2. Transkrip Wawancara Responden 2 (RW2. TO. MU.)	74
Lampiran 3. Transkrip Wawancara Responden 3 (RW3. YU. MU.).....	77
Lampiran 4. Transkrip Wawancara Responden 4 (RW4. JI. MU.).....	81
Lampiran 5. Transkrip Wawancara Responden 5 (RW5. BA. MU.)	84
Lampiran 6. Transkrip Wawancara Responden 6 (RW6. RU. MU.)	87
Lampiran 7. Transkrip Wawancara Responden 7 (RW7. EK. MU.)	90
Lampiran 8. Transkrip Wawancara Responden 1 (RW1. AL. SP.)	94
Lampiran 9. Transkrip Wawancara Responden 2 (RW2. TO. SP.)	98
Lampiran 10. Transkrip Wawancara Responden 3 (RW3. YU. SP.).....	101
Lampiran 11. Transkrip Wawancara Responden 4 (RW4. JI. SP.).....	103
Lampiran 12. Transkrip Wawancara Responden 5 (RW5. BA. SP.)	105
Lampiran 13. Transkrip Wawancara Responden 6 (RW6. RU. SP.)	109
Lampiran 14. Transkrip Wawancara Responden 7 (RW7. EK. SP.)	111