

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA UD YANTO DI DESA JARANG
KUANTAN KEC. AMUNTAI SELATAN**

KARYA TULIS ILMIAH

(KTI)

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Diploma (D3)

Pada Program Studi Administrasi Bisnis



O L E H

KHAIRUNNISA

NPM : 202217

**PROGRAM STUDI D3 ADMINISTRASI BISNIS
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI (STIA) AMUNTAI
TAHUN AKADEMIK 2024/2025**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim, Sebagai Ungkapan Terimakasih, Karya Tulis Ilmiah ini penulis persembahkan kepada :

Pertama, saya ucapkan banyak ribuan terima kasih kepada orang tua saya, saya berterimakaasih yang tiada henti-hentinya kepada (Rabibah, Alan, dan adik saya Rika Rahimah) dan saudara-saudara ku, orang hebat yang selalu menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dan penuh cinta, mendo'akan anaknya agar selalu di berikan kelancaran dan kemudahan menuntut ilmu pendidikan dan selalu di beri semangat, dan motivasi. Saya ucapkan ribuan terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan saya, untuk melanjutkan anaknya berpendidikan dari sd,smp,sma, dan akhirnya keperguruan tinggi, dan sampai saat ini, berkat kedua orang tua saya lah saya mampu melanjutkan ke perguruan tinggi ini. Terimakasih untuk semuanya berkat do'a dan dukungan orang tua saya bisa berada dititik ini. Mudah-mudahan kedua orang tua saya di beri kesehatan dan hiduplah lebih lama lagi dan selalu menemani setiap perjalanan dan pencapaian hidup saya hingga bisa menjadi anak yang sukses dan selalu membahagiakan orang tua, terimakasih banyak mama abah tersayang.

Kedua, Terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengandalkan diri berbagai tekanan diluar keadaan dengan bermacam rintangan dan cobaan yang pernah di lewati dan tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun proses penyusunan karya tulis ilmiah ini dengan menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin yang dapat saya kerjakan, ini merupakan pencapaian yang patut di banggakan untuk diri sendiri.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KTI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Khairunnisa

NPM : 202217

Judul KTI : **STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA UD YANTO DI DESA JARANG
KUANTAN KEC. AMUNTAI SELATAN**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Tulis Ilmiah (KTI) yang saya tulis ini adalah hasil karya sendiri bukan hasil jiplakan atau plagiat dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar diploma di perguruan tinggi manapun.

Sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah penulis atau terbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis diacu dalam naskah ini disebut daftar pustaka.

Demikian surat pernyataan ini saya buat, apabila di kemudian hari ternyata saya terbukti melakukan pelanggaran akademik tersebut di atas saya bersedia menerima sanksi dicabut ijazah serta gelar yang diberikan kepada saya.

Amuntai, 24 Juli 2025

membuat pernyataan



Khairunnisa

TANDA PERSETUJUAN
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA UD YANTO DI DESA JARANG
KUANTAN KEC. AMUNTAI SELATAN

TUGAS AKHIR

Telah disetujui dan disahkan

Pada tanggal, 24 Juli 2025

Untuk Dipertahankan Didepan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi
Administrasi Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai


Disetujui

Ketua

Dosen Pembimbing



Hariyanto, S.Sos., M.A.B., CLMA[®]
NIK. 19940609 201509 1 020


Eka Santi Agustina, S.Sos., MM., CIOaR, CIOaR
NUPTK. 160766667230433

Disahkan Oleh

Ketua

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai



Dr. Reno, S.Sos., M.AP., CIOaR, CIOaR
NIK. 19891025 201807 1 030

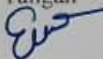

PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR
STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA UD YANTO DI DESAJARANG
KUANTAN AMUNTAI SELATAN

Disusun Oleh :

KHAIRUNNISA
NPM: 202217

Telah Dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai pada tanggal 24 Juli 2025 dan telah dinyatakan telah memenuhi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya.

Susunan Tim Penguji

Jabatan	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua Merangkap Anggota	Eka Santi Agustina, S.Sos., MM., CIQaR, CIQnR	
Sekretaris Merangkap Anggota	Nurul Hasanah, S. Pd. MM. CPSM	

Amuntai, 24 Juli 2025

Ketua
Program Studi Administrasi Bisnis



Haris Hasanah, S.Sos., M.A.B., CLMA[®]
NIK. 19940609 201509 1 020

Ketua
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Amuntai



Dr. Keno Adrian, S.Sos., M.AP., CIQnR, CIQaR
NIK. 19891025 201807 1 030

ABSTRAK

Khairunnisa, NPM : 202217, Judul “**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UD YANTO DI DESA JARANG KUANTAN KECAMATAN AMUNTAI SELATAN**” dibawah bimbingan ibu Eka Santi Agustina, S.Sos., MM, CIQaR, CIQnR

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh UD Yanto di Desa Jarang Kuantan, Kecamatan Amuntai Selatan, dalam rangka meningkatkan penjualan. Dalam konteks persaingan usaha yang semakin ketat dan perilaku konsumen yang terus berubah, pelaku usaha dituntut untuk menerapkan strategi pemasaran yang inovatif dan fleksibel agar tetap relevan dan kompetitif.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam kepada pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan, serta observasi langsung terhadap kegiatan pemasaran di lapangan. Penelitian juga dilengkapi dengan analisis dokumen dan arsip usaha. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa strategi pemasaran UD Yanto cukup efektif dalam menjangkau konsumen dan menjaga stabilitas usaha di tengah persaingan pasar.

Strategi yang dijalankan meliputi penyediaan produk dengan harga yang bersaing, pelayanan yang ramah, serta komunikasi yang intensif dengan pelanggan. Faktor-faktor tersebut turut membangun loyalitas dan kepuasan konsumen. Meskipun demikian, masih terdapat ruang untuk perbaikan, terutama dalam peningkatan kualitas produk dan bahan baku. Penguatan aspek ini diyakini dapat mendorong ekspansi pasar dan memperkuat posisi UD Yanto dalam lingkungan bisnis yang terus berkembang.

Kata Kunci: produk, harga, tempat, promosi.

ABSTRACT

Khairunnisa, NPM : 202217, Title “**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UD YANTO DI DESA JARANG KUANTAN KECAMATAN AMUNTAI SELATAN**” Supervised by Mrs. Eka Santi Agustina, S.Sos., MM, CIQaR, CIQnR

This study aims to analyze the marketing strategies implemented by UD Yanto in Desa Jarang Kuantan, Amuntai Selatan District, to increase sales. In the face of growing business competition and shifting consumer behavior, business owners are required to adopt innovative and flexible marketing approaches to remain relevant and competitive.

The research employed a qualitative approach, collecting data through in-depth interviews with the business owner, employees, and customers, as well as direct observation of marketing activities in the field. The study was also supported by analysis of business documents and records. The findings indicate that UD Yanto’s marketing strategies have been relatively effective in reaching consumers and maintaining business stability amid market competition.

The strategies include offering competitively priced products, providing friendly customer service, and maintaining consistent communication with customers. These factors have contributed to customer satisfaction and loyalty. However, there is still room for improvement, particularly in enhancing product quality and the selection of raw materials. Strengthening these aspects is believed to support market expansion and enhance UD Yanto’s competitiveness in an ever-changing business environment.

Keywords: product, place, price, promotion.

KATA PENGANTAR

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat beliau serta pengikutnya hingga akhir zaman. Syukur Alhamdulillah, atas rahmat dan hidayah yang diberikan oleh Allah SWT sehingga penulis dapat menyelesaikan KTI yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA UD YANTO DI DESA JARANG KUANTAN KECAMATAN AMUNTAI SELATAN”** dalam penyusunan KTI ini, banyak sekali sumbangan pikiran dan pemberian data yang penulis dapatkan dari berbagai pihak.

Maka dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Reno Affrian, S.Sos., M.AP, CIQaR, CIQnR, Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Amuntai.
2. Bapak Haris Fadillah, S.Sos, M.A.B, CLMA®, Ketua Prodi Administrasi Bisnis.
3. Ibu Eka Santi Agustina, S.Sos., MM, CIQaR, CIQnR selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu, memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk kepada penulis sehingga KTI ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Ary Yudianto, S.Sos, MM, selaku Dosen Prodi yang telah banyak membantu, memberikan pengarahan waktu, dan petunjuk kepada penulis sehingga KTI ini dapat terselesaikan dengan baik.

5. Bapak Yanto selaku pemilik UD Yanto yang memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian dan mau berpartisipasi memberikan informasi tentang UD Yanto.
6. Seluruh dosen beserta staf tata usaha beserta jajarannya yang ada di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Amuntai.
7. Seluruh Karyawan yang ada di UD Yanto, terutama yang telah memberikan data dan informasi kepada penulis.
8. Seluruh keluarga dan teman-teman di STIA Amuntai terima kasih atas dukungan motivasi, semangat dan do'anya sehingga penulis dapat menyelesaikan KTI ini.
9. Seluruh pihak yang terkait dalam penyelesaian KTI ini yang tak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa KTI ini jauh dari kata sempurna, namun penulis berharap semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi yang berkepentingan. Kritik dan saran serta tanggapan yang bersifat membangun akan penulis terima demi kesempurnaan KTI ini.

Amuntai, 24 Juli 2025

Khairunnisa

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KTI.....	iii
SURAT TANDA PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR.....	v
BERITA ACARA.....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	3
1. Tujuan dari penelitian	3
2. Manfaat dari Penelitian.....	3
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	4
B. Tujuan Teoritis	6
1. Pengertian Strategi Pemasaran	6
2. Pengertian Peningkatan Penjualan	9

C. Kerangka Pemikiran	11
-----------------------------	----

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian	13
B. Pendekatan Penelitian	13
C. Tipe Penelitian.....	13
D. Data dan Sumber Data	14
1. Data Sekunder	14
2. Data Primer.....	14
E. Desain Operasional Penelitian.....	14
F. Teknik Pengumpulan Data.....	15
G. Uji Kridibilitas Data	15

BAB IV GAMBARAN UMUM DAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum UD Yanto.....	17
B. Hasil Penelitian.....	18
1. Karakteristik Informan.....	18
2. Wawancara Terhadap Pemilik UD, Marketing Dan Konsumen (UD Yanto).....	19
C. Pembahasan	58
1. Produk.....	58
2. Tempat	61
3. Harga.....	62
4. Promosi	64
5. Kualitas Pelayanan	66

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	70
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Desain Operasional Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan UD Yanto Di Desa Jarang Kuantan Kecamatan Amuntai Selatan	14
Tabel 4.1 Karakteristik Informan	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Strategi Pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada UD Yanto Desa Jarang Kuantan, Kec. Amuntai Selatan, Kab. HSU.....	12
Gambar 4.1 Toko UD Yanto	17
Gambar 4.2 Wawancara dengan pemilik UD Yanto	27
Gambar 4.3 Wawancara dengan Karyawan UD Yanto	36
Gambar 4.4 Wawancara dengan pelanggan UD Yanto	48
Gambar 4.5 Wawancara dengan Karyawan UD Yanto	58