

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN BERBASIS *INFORMATION, COMMUNICATION, AND TECHNOLOGY (ICT)* DALAM MENINGKATKAN DAYA JUAL UMKM TAPE KETAN DI DESA PICUNGPUGUR

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd)
Pada Jurusan Tadris ilmu Pengetahuan Sosial



**ALFIQRI MAULANA
NIM. 1908104112**

**JURUSAN TADRIS ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SYEKH NURJATI CIREBON
2024M / 1445H**

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN BERBASIS *INFORMATION, COMMUNICATION, AND TECHNOLOGY (ICT)* DALAM MENINGKATKAN DAYA JUAL UMKM TAPE KETAN DI DESA PICUNGPUGUR

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd)
Pada Jurusan Tadris ilmu Pengetahuan Sosial
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon



ALFIQRI MAULANA
NIM. 1908104112

**JURUSAN TADRIS ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SYEKH NURJATI CIREBON
2024M / 1445M**

ABSTRAK

Alfiqri Maulana (1908104112): Penerapan Strategi Pemasaran Berbasis *Information, Communication And Technology* (ICT) dalam Meningkatkan Daya Jual UMKM Tape Ketan di Desa Picungpugur.

Penggunaan *Information Communication and Technology* (ICT) dalam era digital bisa diterapkan dalam hal apapun. Tetapi penerapan strategi pemasaran informasi komunikasi dan teknologi pada UMKM masih kurang memanfaatkan secara maksimal dan belum bisa dioptimalkan secara langsung.

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data tentang perencanaan strategi pemasaran ICT pada sektor usaha tape ketan, fungsi ICT pada sektor usaha tape ketan, penerapan ICT pada sektor usaha tape ketan dan juga hasil daya jual dari penerapan strategi pemasaran ICT pada sektor usaha tape ketan yang ada di Desa Picungpugur Kecamatan Lemahabang Kabupaten Cirebon.

Penerapan strategi pemasaran berbasis ICT bertujuan untuk mendongkrak daya jual produk UMKM dengan memanfaatkan jangkauan internet yang tidak terbatas, memangkas konsumsi energi, dan mengurangi biaya promosi. Hasilnya, promosi dan kemampuan menjual produk menjadi lebih mudah.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif jenis penelitian ini merupakan penelitian terapan yaitu *participation action research* (PAR). Teknik pengumpulan data yang digunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan model analisis data Miles dan Huberman melalui model ini terdapat empat tahapan, yaitu pengumpulan data, reduksi data, display data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa penggunaan strategi pemasaran berbasis *Information Communication and Technology* (ICT) dapat meningkatkan daya jual produk jika digunakan dengan perencanaan yang baik, digunakan sesuai fungsinya dan juga diterapkan dengan baik akan menghasilkan hasil yang baik.

Kata kunci: Pemasaran, Informasi, Teknologi

ABSTRACT

Alfiqri Maulana (1908104112): Implementation of Information, Communication and Technology (ICT) Based Marketing Strategies In Increasing The Selling Power Of Sticky Rice Tape UMKM in Picungpugur Village.

The use of Information Communication and Technology (ICT) in the digital era can be applied in any case. However, the application of information communication and technology marketing strategies to UMKM is still not being utilized optimally and cannot be optimized directly.

This research aims to obtain data regarding ICT marketing strategy planning in the sticky tape business sector, the function of ICT in the sticky rice business sector, the application of ICT in the sticky rice business sector and also the sales results from implementing ICT marketing strategies in the sticky rice tape business sector in Picungpugur Village, Lemahabang District, Cirebon Regency.

The implementation of an ICT-based marketing strategy aims to boost the selling power of UMKM products by utilizing the unlimited reach of the internet, cut energy consumption, and reduce promotional costs. As a result, promotion and the ability to sell products becomes easier.

This research uses qualitative research methods. This type of research is applied research, namely participation action research (PAR). The data collection techniques used were interviews, observation, and documentation. The data analysis technique used the Miles and Huberman data analysis model. Through this model there are four stages, namely data collection, data reduction, data display, and drawing conclusions.

The results of the research show that the use of Information Communication and Technology (ICT)-based marketing strategies can increase the selling power of products if they are used with good planning, used according to their function and also implemented well, which will produce good results.

Keywords: *Marketing, Information, Technology*

LEMBAR PERSETUJUAN

PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN *BERBASIS INFORMATION, COMMUNICATION, AND TECHNOLOGY (ICT)* DALAM MENINGKATKAN DAYA JUAL UMKM TAPE KETAN DI DESA PICUNGPUGUR

SKRIPSI

Oleh :

ALFIQRI MAULANA
NIM 1908104112

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Asep Mulyana, M.Si
19670803 199403 1 003

Rijal Assidiq Mulyana, M.Pd
19880318 202012 1 007

NOTA DINAS

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiah dan Keguruan
IAIN Syekh Nurjati Cirebon
Di
Cirebon

Assalamu'alaikumWb. Wb.

Setelah melakukan pembimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi ini, maka kami selaku berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : **ALFIQRI MAULANA**

NIM : 1908104112

Jurusan : Ilmu Pengetahuan Sosial

Judul : Penerapan Strategi Pemasaran Berbasis
Information, Communication, and Technology
(ICT) dalam Meningkatkan Daya Jual UMKM
Tape Ketan di Desa Picungpugur

Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial IAIN Syekh Nurjati Cirebon untuk dimunaqosyahkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Asep Mulyana, M.Si
NIP:196708031994031003



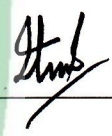
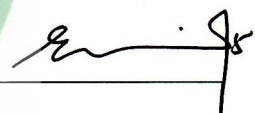




Rijal Assidiq Mulyana, M.Pd
NIP:198803182020121007

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **“Penerapan Strategi Pemasaran Berbasis Information, Communication, and Technology (ICT) Dalam Meningkatkan Daya Jual UMKM Tape Ketan di Desa Picungpugur”** oleh ALFIQRI MAULANA, NIM 1908104112, telah di-munaqosyah-kan pada tanggal 20 Mei 2024 di hadapan dewan penguji dan dinyatakan lulus.

Skripsi ini telah memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.) pada Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Tim Munaqosyah	Tanggal	Tanda Tangan
Ketua Jurusan Hj. Yeti Nurizzati, M.Si. NIP 19780315 200912 2 002	03-06-24	
Sekretaris Jurusan Septiani Resmalasari, M.Pd. NIP 19910929 201903 2 016	07-06-24	
Penguji I Hj. Yeti Nurizzati, M.Si. NIP 19780315 200912 2 002	03-06-24	
Penguji II Euis Puspitasari, S.E., M.Pd. NIP 19810313 201101 2 008	28-05-24	
Pembimbing I Dr. Asep Mulyana, M.Si. NIP 19670803 199403 1 003	06-06-24	
Pembimbing II Rijal Assidiq Mulyana, M.Pd. NIP 19880318 202012 1 007	07-06-24	

Mengetahui
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan



Dr. H. Saifuddin, M.Ag.
NIP 19720107/200312 1 001

PERNYATAAN OTENTISITAS SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim...

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **ALFIQRI MAULANA**
NIM : 1908104112
Fakultas/Jurusan : TARBIYAH/Ilmu Pengetahuan Sosial
Judul : Penerapan Strategi Pemasaran Berbasis *Information, Communication, and Technology* (ICT) Dalam Meningkatkan Daya Jual UMKM Tape Ketan Di Desa Picungpugur

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya penulis yang diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar sarjana (S-1) di IAIN Syekh Nurjati Cirebon
2. Semua sumber yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini telah dicantumkan sesuai ketentuan atau pedoman karya tulis ilmiah.
3. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini sebagian maupun seluruh isinya merupakan karya plagiat, maka penulis bersedia menerima sanksi yang berlaku di IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

ber
2023
10000
0BC50AKX8570
Alfiqri Maulana
1908104112

PERSEMBAHAN

Setelah mengikuti pembelajaran di kampus IAIN Syekh Nurjati Cirebon kurang lebih 4 tahun, akhirnya saya sampai kepada penghujung perkuliahan dengan menyusun skripsi sebagai salah satu syarat meraih gelar Strata satu (S-1). Dengan izin dan kehendak Allah SWT, skripsi ini dapat diselesaikan. Besar harapan saya skripsi yang dipersembahkan ini membuat kedua orang tua terangkat derajat dan kemuliaannya serta bermanfaat bagi segenap keluarga besar saya. Selain itu, skripsi ini juga dipersembahkan kepada orang-orang yang telah memberikan motivasi dalam penyelesaian studi ini, yakni:

1. Keluarga besar penulis skripsi terutama untuk ayah saya tercinta Bapak Solihin dan Bunda saya tercinta Ibu Aripah serta kedua adik saya Fahru Imanulhaq dan Almaidah Humaira yang selalu mendoakan setiap waktu, membimbing, memotivasi serta mendukung dengan penuh cinta, kasih dan sayangnya yang sangat tulus.
2. Dr. Asep Mulyana M,Si. dan Rijal Assidiq Mulyana M,Pd. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dalam menyusun skripsi ini.
3. Civitas Akademika Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.
4. Keluarga besar T. IPS Angkatan 2019.
5. Masyarakat Desa Picungpugur.
6. Seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan do'a baik dalam penyusunan maupun proses penelitian.

MOTTO HIDUP

“Tidak mudah bagi orang biasa untuk memutuskan menjadi luar biasa”

“Elon Musk”

“Tidak peduli seberapa sulit atau mustahilnya itu, jangan pernah melupakan tujuanmu ”

“Monkey D Luffy (ONE PIECE)”



RIWAYAT HIDUP



Alfiqri Maulana, lahir di Kabupaten Cirebon Provinsi Jawa Barat pada tanggal 10 April 2001. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Penulis lahir dari pasangan suami istri Bapak Solihin dan Ibu Aripah. Penulis sekarang menetap di wilayah Kabupaten Cirebon. Yakni RT 01 RW 01 Blok Manis Desa Wangkelang Kecamatan Lemahaabang Kabupaten Cirebon. Latar Belakang Pendidikan yang ditempuh Penulis Sebagai Berikut:

1. SD N 1 Wangkelang
2. SMP N 2 Lemahaabang
3. SMK NU Mekanika
4. IAIN Syekh Nurjati Cirebon



KATA PENGANTAR

Tiada kata yang paling indah selain puji dan rasa syukur kepada Allah SWT, yang telah menentukan segala sesuatu berada di tangan-Nya, sehingga tidak ada setetes embun pun dan segelintir jiwa manusia yang lepas dari ketentuan dan ketetapan-Nya. Shalawat serta salam tercurah limpahkan pada baginda Rasulullah Muhammad SAW, untuk suri tauladan yang paling sempurna bagi seluruh umat manusia. Alhamdulillah atas hidayat dan inayah-Nya, penulis telah menyelesaikan skripsi dengan judul **“Penerapan Strategi Pemasaran Berbasis Information, Communication, and Technology (ICT) dalam Meningkatkan Daya Jual UMKM Tape Ketan di Desa Picungpugur”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat kelulusan serta untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) pada jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon. terselesaikan penyusunan skripsi ini tentunya tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak, baik secara moral maupun materiil yang tidak ternilai harganya. Untuk itu, pada kesempatan ini perkenankanlah kiranya saya menghaturkan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M. Ag., Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Dr. H. Saifuddin, M. Ag., Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan.
3. Ibu Yeti Nurizzati, M.Si., Ketua Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial.
4. Ibu Septiani Resmalasari M.Pd., Sekertaris Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial.
5. Bapak Dr. Asep Mulyana, M.Si., Dosen Pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, bantuan dan kesabaran dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Rijal Assidiq Mulyana, M.Pd., Dosen Pembimbing 2 yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, bantuan dan kesabaran dalam menyelesaikan skripsi ini.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Fokus Penelitian	4
D. Rumusan Masalah	4
E. Tujuan Penelitian	5
F. Manfaat Penelitian	5
BAB II	7
LANDASAN TEORI	7
A. Kajian Teori	7
1. Strategi Pemasaran	7
2. Pemanfaatan ICT pada Produk	31
3. Daya Jual	40
4. UMKM	49
5. Tape Ketan	51
B. Kajian Penelitian Relevan	53
C. Kerangka Berfikir	54
BAB III	56
METODE PENELITIAN	56
A. Jenis Penelitian	56
B. Tempat dan Waktu Penelitian	59
C. Subjek Penelitian	60
D. Teknik Pengumpulan Data	60
E. Keabsahan Data	62
F. Teknik Analisis Data	62
BAB IV	64
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	64

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian-----	64
1. Kondisi Objektif Desa Picungpugur -----	64
2. Kependudukan -----	65
3. Gambaran Umum UMKM Tape Ketan di Desa Picungpugur -----	65
B. Hasil Penelitian -----	68
1. Perencanaan Strategi Pemasaran ICT Pada Usaha Tape Ketan Di Desa Picungpugur -----	68
2. Fungsi ICT Pada Sektor Tape Ketan di Desa Picungpugur -----	73
3. Penerapan Strategi Pemasaran ICT Terhadap Pelaku Usaha UMKM Tape Ketan di Desa Picungpugur -----	74
4. Hasil Penerapan Strategi Pemasaran ICT Terdapat Hasil Penjualan Tape Ketan di Desa Picungpugur -----	89
C. Pembahasan -----	90
1. Perencanaan Strategi Pemasaran ICT Pada Usaha Tape Ketan Di Desa Picungpugur -----	90
2. Fungsi ICT Pada Sektor Tape Ketan di Desa Picungpugur-----	91
3. Penerapan Strategi Pemasaran ICT Terhadap Pelaku Usaha UMKM Tape Ketan di Desa Picungpugur -----	92
4. Hasil Penerapan Strategi Pemasaran ICT Terdapat Hasil Penjualan Tape Ketan di Desa Picungpugur-----	93
BAB V -----	95
PENUTUP -----	95
A. Kesimpulan-----	95
B. Saran-----	96
DAFTAR PUSTAKA -----	97
LAMPIRAN-----	101

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Pertanahan desa Picungpugur ----- 64



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Data Metode Pemasaran UMKM di Indonesia -----	1
Gambar 2.1	Kerangka Berpikir -----	55
Gambar 4.1	Data Penduduk Desa Picungpugur -----	65
Gambar 4.2	Tampilan Aplikasi <i>Coreldraw</i> -----	69
Gambar 4.3	Tampilan Menu Login Facebook -----	69
Gambar 4.4	Tampilan Awal Facebook-----	70
Gambar 4.5	Tampilan <i>Marketplace Facebook</i> -----	71
Gambar 4.6	Tampilan Jual Barang-----	71
Gambar 4.7	Tampilan Barang Dijual -----	72
Gambar 4.8	Wawancara Dengan Bu Salmah-----	77
Gambar 4.9	Wawancara Dengan Pak Amin-----	78
Gambar 4.10	Wawancara Dengan Pak Maman-----	80
Gambar 4.11	Wawancara Dengan Bu Sarmi-----	81
Gambar 4.12	Wawancara Dengan Bu Atijah -----	82
Gambar 4.13	Label Tape Ketan Pak Maman -----	85
Gambar 4.14	Label Tape Ketan Bu Salmah-----	85
Gambar 4.15	Label Tape Ketan Pak Amin-----	86
Gambar 4.16	Label Tape Ketan Bu Sarmi-----	86
Gambar 4.17	Label Tape Ketan Bu Atijah -----	87
Gambar 4.18	Produk Tape Ketan -----	87
Gambar 4.19	Postingan Produk -----	88



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrumen Pedoman Wawancara -----	102
Lampiran 2 Instrumen Pertanyaan Wawancara -----	103
Lampiran 3 Instrumen Pedoman Observasi -----	107
Lampiran 4 Dokumentasi -----	108
Lampiran 5 Transkrip Hasil Wawancara -----	111
Lampiran 6 Surat Keputusan (SK) -----	122
Lampiran 7 Surat Pengantar Penelitian -----	123
Lampiran 8 Surat Balasan Persetujuan Penelitian -----	124
Lampiran 9 Surat Telah Melaksanakan Penelitian -----	125
Lampiran 10 Kartu Bimbingan Skripsi -----	126
Lampiran 11 Kartu Perbaikan Skripsi -----	127

