



STRATEGI PEMASARAN MELALUI WHATSAPP UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM KRIPIK BERAS KENCUR IBU ADE

Laporan Akhir

Disusun Oleh :

Nida Adilah

21322006



**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
(STIM) BUDI BAKTI**

2025



STRATEGI PEMASARAN MELALUI WHATSAPP UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM KRIPIK BERAS KENCUR IBU ADE



LAPORAN AKHIR

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat

Untuk Mencapai Gelar Ahli Madya

Jenjang Pendidikan Diploma Tiga (D3)

Disusun Oleh :

Nida Adilah

21322006

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN

(STIM) BUDI BAKTI

(2025)



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman komprehensif tentang strategi pemasaran melalui whatsapp untuk meningkatkan penjualan produk Kripik Beras Kencur Ibu Ade. Latar belakang ini didasarkan pada kurangnya pemahaman dalam hal strategi pemasaran yang efektif ditengah pesatnya kemajuan teknologi digital saat ini, khususnya dalam hal menjangkau pelanggan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang berupa teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya persaingan harga dan produk yang sejenis dengan yang di miliki oleh Ibu Ade, namun, produk ini memiliki potensi yang cukup besar hingga dapat meningkatkan penjualan produk. Kesimpulannya, bahwa produk kripik Beras Kencur Ibu Ade ini sangat memerlukan pengetahuan dan keterampilan dalam hal skill digital marketing. dan dalam pemasaran ini dapat mencakup beberapa aspek yaitu ada produksi, penentuan harga, distribusi, dan promosi untuk mendorong peningkatan penjualan pada produk Kripik Beras Kencur Ibu Ade.

Keywords : digital, marketing, strategi, teknologi, dan whatsapp

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.



ABSTRACT

This study aim to give comprehensive understanding about strategy marketing through whatsapp to increase product sale kencur rice chips Mrs. Ade. Background this is based at a lack of understanding in terms of strategy marketing which is effective in the amidst of rapid progress technology digital today, especially in terms of reaching costumers. The method used in research is qualitative with data collection techniques in the form of interviews, observation, documentation techniques. The results of this study that there is competition between prices and products the are similar to those owned Mrs Ade. However this product has quite a lot potential to increase sale products. The conclusion is that Mrs. Ade's kencur rice chip's products really required knowledge and skills in terms of digital marketing skills and this includes several aspects products, price, place, and promotion which encourage increased sales of Mrs. Ade's kencur rice chips products.

Keywords : *digital, marketing, strategi, teknologi dan whatsapp.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan submer:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumunkan dan memprebanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

TANDA PERSETUJUAN LAPORAN

TANDA PERSETUJUAN LAPORAN

NAMA : NIDA DILAH
NIM : 21322006
JENJANG PENDIDIKAN : DIPLOMA TIGA (D3)
PROGRAM STUDI : D3-MANAJEMEN PEMASARAN
JUDUL : STRATEGI PEMASARAN MELALUI
WHATSAPP UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN UMKM KRIPIK BERAS
KENCUR IBU ADE

PEBIMBING

ARIF IGO, SH.,SE., MH., M.M

KETUA PROGRAM STUDI

ARIF IGO, SH.,SE., MH., M.M

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN

(STIM BUDI BAKTI)

(2025)



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Telah Diterima dan Disetujui Oleh Panitia Penguji Laporan Akhir Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti, Guna Dalam Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya.

Bogor,

Panitia penguji	Nama	Tanda tangan
1. Ketua	Rina Fatimah, S.Sos., M.Si., M.M.	
2. Sekretaris	Vivi Ristanti, S.K.M, M.M.	
3. Anggota	Ahmad Juhari, S.E., M.M	

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN

(STIM) BUDI BAKTI

2025

v



PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN AKHIR

PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN AKHIR

yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Nida Adilah
NIM : 21322006
Tempat, Tanggal Lahir : Bogor, 05 Desember 1999
Program Studi : Diploma Tiga Pemasaran

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa laporan akhir saya dengan judul :

STRATEGI PEMASARAN MELALUI WHATSAPP UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM KRIPIK BERAS KENCUR IBU ADE

merupakan gagasan dan hasil penelitian asli peneliti, kecuali yang jelas rujukannya. Laporan akhir ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar ahli madya pada program sejenis di STIM Budi Bakti atau perguruan tinggi lain. Semua data dan informasi yang digunakan telah dinyatakan secara jelas dan dapat diperiksa kebenarannya. Apabila pernyataan saya ini terbukti tidak benar atau laporan akhir saya plagiat, maka saya akan bersedia untuk dibatalkan kelulusannya.

Bogor, Agustus 2025

Yang membuat pernyataan

(Nida Adilah)
21322006



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis penjabarkan kepada allah SWT, sekaligus shalawat serta salam tak lupa tercurahkan semoga senantiasa dilimpahkan kepada nabi Muhammad SAW, juga kepada para keluarga, sahabat, serta pengikutnya sampai akhir zaman, alhamdulillah atas izin-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas laporan akhir dengan judul “strategi pemasaran melalui whatsapp untuk meningkatkan penjualan UMKM Kripik Beras Kencur Ibu Ade”

penelitian ini disusun untuk memenuhi syarat kegiatan kelulusan tugas laporan akhir pendidikan diploma tiga (D-3) sekolah tinggi ilmu manajemen budi bakti.

Dalam penyelesaian tugas laporan akhir ini penulis banyak mendapatkan sebuah bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis haturkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Ibu Rina Fatimah, S.Sos., M.Si., M.M. Selaku Pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti.
2. Ibu Indri Guslina, S.E.,MM. Selaku Pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti.
3. Bapak Aza El Munadiyan, S.Si., M.M., AMIPR. Selaku Pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
4. Bapak Iqbal, SE.,M.M. Selaku Lembaga Penjamin Mutu Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
5. Bapak Subhan Munafis, S,Hut., M.M Selaku Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
6. Bapak Arif Igo, SH, S.E, MH., MM Selaku Ketua Program Studi D3 STIM Budi Bakti dan selaku Dosen Pembimbing
7. Ibu Vivi Ristanti, SKM,. M.M Selaku Sekretaris Program Studi D3 Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
8. Kedua Orang Tua yang telah membantu dalam menyelesaikan proses pembuatan hasil tugas laporan akhir ini dengan baik.
9. Ibu (Ade) Siti Nurahmah selaku owner UMKM Kripik Beras Kencur Ibu Ade.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

10. Rumah UMKM kemasan Zona Madina Dompét Dhuafa yang telah memberikan kesempatan pada mahasiswa untuk melakukan assessment dan penelitian pada UMKM.
11. Segenap Seluruh Dosen Pengampu jurusan D3 Pemasaran STIM Budi Bakti yang telah memberikan seluruh ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
12. Seluruh Teman - Teman Prodi D3 dan S1 Angkatan Tahun 2022 Mahasiswa STIM Budi Bakti

Dalam penyusunan laporan akhir ini, penulis dapat mengalami kesulitan dan penulis menyadari dalam penulisan ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu, biaya, kemampuan (skill) penulis dalam penyusunan tugas laporan akhir ini. Semoga hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat serta menjadi bahan referensi untuk penelitian tugas laporan akhir selanjutnya.

Bogor, 01 Agustus 2025

Penulis



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	i
ABSTRAK.....	ii
ABSTRACT.....	iii
TANDA PERSETUJUAN LAPORAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN AKHIR	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1. 4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Tinjauan Teoritis Mengenai Manajemen.....	7
2.2.1 Pengertian Manajemen	7
2.2 Tinjauan Teoritis mengenai Manajemen Pemasaran.....	13
2.2.2 Pengertian Manajemen Pemasaran	13
2.2.3 Marketing Mix dan Aspek Pemasaran.....	16
2.2.4 Pengertian Strategi Pemasaran.....	17
2.2.5 Definisi Penjualan.....	19
2.2.6 Definisi Digital Marketing.....	21
2.2.7 Definisi Whatsapp.....	24
2.2.8 Definisi UMKM.....	24
2.2.9 Kajian Penelitian Terdahulu	26
BAB III METODE PENELITIAN.....	32



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumpukan dan memprebanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

3.1 Subjek dan Objek Penelitian	32
3.2 Tinjauan Umum Objek Penelitian	32
3.3 Visi Dan Misi Objek Penelitian.....	34
3.4 Struktur Organisasi	35
3.5 Jabaran Tugas dan Wewenang	36
3.6 Kegiatan Usaha Objek Penelitian	37
3.7 Pelanggan, Pemasok, dan Rekanan objek penelitian.....	38
3.8 Jenis Dan Sumber Data.....	40
3.9 Teknik Pengumpulan Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	45
4.1 Hasil Penelitian.....	45
4.4.1 Kualitas Produk (<i>Product</i>)	46
4.4.2 Distribusi (<i>Place</i>)	46
4.4.3 Harga produk (<i>Price</i>)	46
4.4.4 Promosi (<i>Promotion</i>)	47
4.4.5 Strategi Pemasaran Melalui Whatsapp	47
4.2 Pembahasan	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	58
5.1. Kesimpulan.....	58
5.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN	61
RIWAYAT HIDUP.....	62



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kajian Penelitian Terdahulu.....	27
Tabel 3.1 Pembagian Tugas dan Penanggung Jawab.....	37
Tabel 3.2 Rekanan Usaha Dan Peran Usaha.....	39
Tabel 4.1 Anggaran Biaya Produksi Kripik Beras Kencur Ibu Ade.....	45
Tabel 4.2 Perbandingan Produk Dan Pendapatan Disetiap Produk.....	49
Tabel 4.3 Penghasilan Penjualan Produk Kripik Beras kencur Ibu Ade.....	50



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi UMKM.....	35
Gambar 3.2 Alur Distribusi UMKM.....	36
Gambar 3.3 Mewawancarai Ibu Ade.....	42
Gambar 3.4 Produk Kripik Beras Kencur Ibu Ade.....	44
Gambar 4.1 Membuat Pesan Broadcast Dan Dikirim Ke Ibu Ade.....	48
Gambar 4.2 Membuat Konten Pembuatan Kripik Beras Kencur.....	48

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.