

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KUE BIKA BAKAR MAKANAN  
TRADISIONAL KHAS MANDAILING NATAL**

**(Studi Kasus Home Industry Harun Harasyid Bika Bakar)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**MHD. YAHYA**

**NIM: 0506192017**

**Program Studi**

**MANAJEMEN**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2023**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KUE BIKA BAKAR MAKANAN  
TRADISIONAL KHAS MANDAILING NATAL**

**(Studi Kasus Home Industry Harun Harasyid Bika Bakar)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Manajemen ( S1 ) Pada Program Studi Manajemen*

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*

*Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*

**OLEH:**

**MHD. YAHYA**

**NIM. 0506192017**

**PROGRAM STUDI:**

**MANAJEMEN**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2023**

## SURAT PERNYATAAN

Yang Bertanda tangan Di Bawah Ini:

Nama : Mhd. Yahya  
Nim : 0506192017  
Tempat, Tanggal Lahir : Dalan Lidang, 27 Desember 2000  
Alamat : Dalan Lidang

Menyatakan dengan ini bahwa skripsi saya yang berjudul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KUE BIKA BAKAR MAKANAN TRADISIONAL KHAS MANDAILING NATAL (Studi Kasus Home Industry Harun Harasyid Bika Bakar)” adalah benar karya aili saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian, surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 23 Juli 2023

Yang membuat pernyataan



Mhd. Yahya

NIM. 0506192017

**PERSETUJUAN**  
**SKRIPSI BERJUDUL**  
**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KUE BIKA BAKAR MAKANAN**  
**TRADISIONAL KHAS MANDAILING NATAL**  
**(Studi Kasus Home Industry Harun Harasyid Bika Bakar)**

Oleh:

Mhd. Yahya

NIM. 0506192017

Dapat disetujui sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana  
Manajemen (S. M) Pada Program Studi Manajemen

Medan, 23 Juli 2023

Pembimbing I



Annio Indah Lestari Nasution, M.Si

NIDN. 2009037401

Pembimbing II

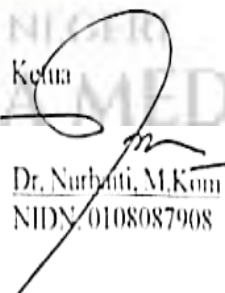


Nuri Aslami, M.Si

NIDN. 2019029303

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN

Ketua



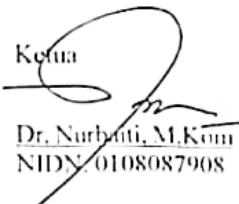
Dr. Nurhaini, M.Kom

NIDN. 0108087908

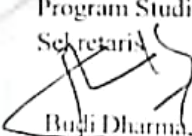
## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Analisis Strategi Pemasaran Kue Bika Bakar Makanan Tradisional Khas Mandailing Natal (Studi Kasus Home Industry Harun Harasyid Bika Bakar)**” Mhd. Yahya, NIM 0506192017, Program Studi Manajemen telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan Pada Tanggal 16 Agustus 2023. Skripsi ini diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M) pada Program Studi Manajemen.

Ketua


  
Dr. Nurhaini, M.Kom  
NIDN. 0108087908

Medan, 28 Agusti  
Panitia Sidang M  
Program Studi M  
Sekretaris


  
Budi Dharma, M.  
NIDN. 20010486

Anggota

Penguji

  
Dr. Sri Sudiarti, M.A  
NIDN. 2012115903

Penguji II

  
Budi Dharma, M.M  
NIDN. 2001048602

Pembimbing I

  
Annio Indah Lestari Nasution, M.Si


NIDN. 2009037401

Pembimbing II

  
Nuri Aslami, M.Si

NIDN. 2019029303

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Sumatera Utara Medan

  
Prof. Dr. H. Muhammad Syukri Albani Nst, M.A  
NIDN. 2006078401

## ABSTRAK

Nama : Mhd. Yahya (0506192017)  
Pembimbing I : Annio Indah Lestari Nasution, M. Si  
Pembimbing II : Nuri Aslami, M. Si  
Tahun Selesai : 2023

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi-strategi dan hambatan-hambatan dalam memasarkan produk *Home Industry*. Penelitian ini berfokus pada pendekatan kualitatif dengan metode penelitian deskriptif. Temuan dari studi ini mengindikasikan bahwa *Home Industry* telah berhasil menerapkan campuran pemasaran (*marketing mix*) dengan mengintegrasikan empat elemen utama: Produk, Harga, Distribusi (Lokasi), dan Promosi, yang efektif dalam meningkatkan profit dan penjualan produk *Home Industry*. Selain itu, penelitian ini mengungkapkan faktor-faktor yang mendukung dan menghambat implementasi strategi pemasaran terhadap penjualan produk *Home Industry*. Faktor-faktor mendukung mencakup dukungan dari masyarakat, pelayanan pelanggan yang unggul, serta manajemen yang kompeten. Di sisi lain, kendala-kendala dalam menerapkan strategi pemasaran pada *Home Industry* meliputi ketidakjelasan struktur organisasi, keterbatasan tenaga kerja atau sumber daya manusia, serta terbatasnya ketersediaan uang tunai dalam pecahan kecil.

**Kata Kunci: Produk, Harga, Lokasi, Promosi, dan Strategi Pemasaran**



## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Syukur Alhamdulillah atas segala limpahan karunia Allah Subhanahu Wa Ta'ala, Tuhan Yang penuh kasih sayang dan penyayang, yang senantiasa memberikan rahmat, petunjuk, serta anugerah kesehatan, peluang, kemampuan, dan kekuatan kepada saya sebagai penulis. Dengan karunia-Nya, skripsi ini dapat terselesaikan. Yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN KUE BIKA BAKAR MAKANAN TRADISIONAL KHAS MANDAILING NATAL (Studi Kasus Home Industry Harun Harasyid Bika Bakar)”** untuk Memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Dengan penuh rasa syukur, penulis menyampaikan ucapan terima Kasih dan beriring doa kepada semua pihak yang telah membantu Demi kelancaran penulisan ini secara khusus penulis sampaikan terima Kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Nurhayati, M. Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Muhammad Syukri Albani Nasution, S.H.I., M.A selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Dr. Nurbaiti, M. Kom selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Budi Dharma, M. M selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Ibu Pembimbing Skripsi. Ibu Annio Indah Lestari Nasution, M.Si selaku Pembimbing Skripsi I dan Ibu Nuri Aslami, M.Si selaku Pembimbing II

Skripsi yang telah memberikan banyak arahan dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Teristimewa saya sampaikan terima kasih kepada Ayahanda Hasanuddin Lubis dan Ibunda tersayang Almh. Erlina Lubis yang Telah membesarkan, mendidik, memberi motivasi, semangat dan Doa yang tak henti-hentinya kepada saya. Kepada kakak saya Almh. Halimatus Sakdiah, Efrida Yanti, Almh. Siti Aisyah, Nur Hidayah, Mhd Ismail, Siti Aminah dan kepada Adik saya yang tercinta Thoibah.
7. Terima kasih kepada Banganda Ilham Syukri yang telah membantu saya selama penelitian, serta memberikan motivasi dan dukungan dalam penyelesaian pendidikan saya,
8. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan Dina Aulia Nasution dan Zerimah Afgani Hasibuan yang telah memberikan masa kebersamaan, keakraban dan kepeduliannya.
9. Terima kasih kepada Fikri Abdillah Lubis, Ahmad fadil Rangkuti, Syahrul Ramadhan Rangkuti dan Khairil Anhar Pulungan yang telah memberikan dukungan serta motivasi dalam penyelesaian pendidikan saya.
10. Serta semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN



## DAFTAR ISI

<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK... ..</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>6</b>
A. Kajian teoritis.....	6
1. Pemasaran .....	6
2. Bauran Pemasaran .....	14
3. Produk.....	16
4. Harga.....	20

5. Lokasi .....	25
6. Promosi .....	26
B. Penelitian Terdahulu .....	30
C. Kajian Teoritis .....	40
<b>BAB II METODE PENELITIAN.....</b>	<b>42</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	42
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	42
1. Lokasi Penelitian.....	42
2. Waktu Penelitian.....	43
C. Subjek Penelitian .....	43
D. Objek Penelitian.....	44
E. Sumber Data .....	44
F. Teknik Penetapan Informan.....	44
G. Teknik Pengumpulan Data.....	45
H. Teknik Analisis Data .....	46
I. Keabsahan data .....	48
<b>BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>51</b>
A. Temuan Penelitian .....	51
1. Prifil <i>Home Industry</i> .....	51
2. Karakteristik Informan.....	51
3. Penerapan Strategi Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) dalam Meningkatkan Penjualan Pada <i>Home Industry</i> .....	52
4. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk <i>Home Industry</i> .....	61

B.	Analisis Pembahasan .....	63
1.	Strategi Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) dalam Meningkatkan Penjualan Pada <i>Home Industry</i> .....	63
2.	Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran.....	64
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>67</b>
A.	Kesimpulan .....	67
B.	Saran .....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>69</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP ...</b>		<b>77</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1	: Peneliti Terdahulu.....	30
Tabel 3. 1	: Waktu Penelitian.....	43
Tabel 4. 1	: Identitas Informan Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin.....	52



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2. 1 : Kajian Teoritis.....40



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Izin Riset.....	72
Lampiran 2	Daftar Pertanyaan Wawancara.....	73
Lampiran 3	Dokumentasi Penelitian.....	75
Lampiran 4	Daftar Riwayat Hidup.....	76



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUMATERA UTARA MEDAN