

**ANALISIS PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN KERUPUK SAMILER
(Studi Pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa Kayangan Kecamatan Diwek
Kabupaten Jombang)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

INNAYATUZ ZAHROH

21403051

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2025

HALAMAN JUDUL

**ANALISIS PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN KERUPUK SAMILER
(Studi Pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa Kayangan Kecamatan Diwek
Kabupaten Jombang)**

SKRIPSI

Diajukan kepada

Institut Agama Islam Negeri Kediri

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Untuk menyelesaikan program sarjana

Oleh:

INNAYATUZ ZAHROH

21403051

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

ANALISIS PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM

MENINGKATKAN PENJUALAN KERUPUK SAMILER

(Studi Pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa Kayangan Kecamatan Diwek

Kabupaten Jombang)

Ditulis Oleh:

INNAYATUZ ZAHROH

21403051

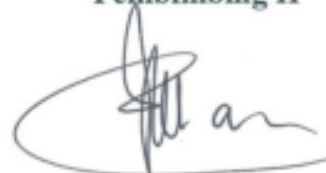
Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Suprihantosa Sugiarto, S.EI, M.H.
NIP. 19911228 201903 1 003

Pembimbing II



Islamiati Hidayah, SA, M.Akun.
NIP. 19890305 202012 2 014

NOTA DINAS

Kediri, 19 Juni 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada Yth.

Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Innayatuz Zahroh

NIM : 21403051

Judul : Analisis Pengembangan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan

Penjualan Kerupuk Samiler (Studi pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa

Kayangan Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang)

Setelah diperbaiki materi dan penyusunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1). Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Suprihantosa Sugiarto, S.EI, M.H.
NIP. 19911228 201903 1 003

Pembimbing II



Islamiati Hidayah, SA, M.Akun.
NIP. 19890305 202012 2 014

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 03 Juli 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada Yth.

Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Innayatuz Zahroh

NIM : 21403051

Judul : Analisis Pengembangan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan

Penjualan Kerupuk Samiler (Studi pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa

Kayangan Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Suprihantosa Sugiarto, S.EI, M.H.
NIP. 19911228 201903 1 003

Pembimbing II



Islamiati Hidayah, SA, M.Akun.
NIP. 19890305 202012 2 014

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN KERUPUK SAMILER**

**(Studi Pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa Kayangan Kecamatan Diwek
Kabupaten Jombang)**

INNAYATUZ ZAHROH

21403051

Telah diujikan di Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 28 Juni 2025.

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Mundhori, M.E.I
NIP. 19870222 201903 1 004

()

2. Penguji I

Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I.
NIP. 19840815 201801 2 001

()

3. Penguji II

Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd.
NIP. 19820407 202321 2 026

()

Kediri, 03 Juli 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Kediri



Dr. H. Imam Annas Muslihini, M.H.I.
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٥) إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٦)

fa inna ma'al-'usri yusrā (5) inna ma'al-'usri yusrā (6)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan (5)

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan (6)”

(Al Insyiroh: 5-6)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Innayatuz Zahroh

NIM : 21403051

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian ataupun seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 19 Juni 2025

Yang membuat pernyataan



Innayatuz Zahroh

NIM. 21403051

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpah rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik, kerendahan hati dan kesabaran yang luar biasa.

Tiada lembar skripsi yang paling indah dalam laporan skripsi ini kecuali lembar persembahan. Keberhasilan dalam penulisan skripsi ini tentunya tidak terlepas dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan cinta, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Siswari dan Ibu Siti Aliyah, atas segala doa, kasih sayang, dukungan, serta pengorbanan yang tiada henti. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan keberkahan, kesehatan, umur panjang, dan kebahagiaan kepada keduanya.
2. Keluarga besar, terutama ketiga kakak penulis Ahmad Nashor, Mashudi dan Akam Alimawardi yang selalu hadir memberi dukungan, semangat, serta teladan dalam setiap langkah hidupku. Terima kasih atas segala doa, perhatian, dan bantuan moril maupun materil yang telah diberikan tanpa pamrih.
3. Untuk adik kesayanganku, almarhum Muhammad Devin Narullah, meskipun ragamu telah tiada, namun namamu dan kenangan bersamamu tetap hidup di dalam hati. Semangat dan cintamu akan selalu menjadi penguat dalam setiap perjalanan dan pencapaian ini.
4. Keluarga kedua penulis di Kediri, yaitu Bapak Muchtar sekeluarga dan Bapak Subianto sekeluarga yang telah menjadi rumah kedua bagi saya selama menjalani proses perkuliahan. Terima kasih atas kehangatan, kasih sayang, doa, dan segala bentuk kebaikan dan dukungan yang telah diberikan. Terima kasih atas segala kebaikan yang tak akan pernah terlupa. Semoga Allah membalas semua kebaikan dengan limpahan rahmat dan keberkahan.
5. Bapak Suprihantosa Sugiarto, S.EI, M.H. dan Ibu Islamiati Hidayah, SA, MAkim, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing, mengarahkan, serta memberikan ilmu yang sangat berharga dalam proses penyusunan skripsi

ini. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan atas segala ilmu dan bimbingan yang diberikan.

6. Sahabat serta yang menjadi keluarga penulis Athik Rubaingah dan Laili Nur Fadillah yang selalu memberi inspirasi untuk terus melangkah maju kedepan, menjadi teman bertukar pikiran, tempat berkeluh kesah, dan menjadi *support system* penulis dalam menyelesaikan tugas akhir. Terima kasih atas waktu, doa yang senantiasa dilangitkan, dan seluruh hal baik yang diberikan kepada penulis selama ini.
7. Teman seperjuanganku, Elin, Cucut, Linda, Sucy dan Cindy yang selalu kebersamai serta membantu selama awal perkuliahaan hingga saat ini. Serta, Habibah teman seperjuangan satu pembimbing yang selalu kebersamai, saling membantu dan menguatkan selama proses penyusunan skripsi ini. Terimakasih sudah menjadi teman yang baik yang selalu memberikan motivasi, arahan dan semangat sehingga saat ini penulis dapat menyelesaikan skripsi ini secara tepat waktu supaya dapat wisuda bersama-sama. Semoga Allah membalas segala kebaikan kalian.
8. Seluruh pihak yang tidak tercantum namanya saya ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya atas bantuan, semangat dan doa baik yang diberikan kepada penulis selama ini.
9. Seseorang yang tak dapat kusebutkan namanya, namun pernah memiliki ruang istimewa dalam hatiku. Untuk yang pernah singgah sebagai bagian dari cerita, dan untuk yang kini hadir sebagai harapan. Terima kasih atas semua kenangan, dukungan, dan kehadiran yang menjadi bagian dari perjalanan ini, baik dalam bentuk semangat maupun pelajaran. Meskipun waktu dan keadaan telah mengubah peran, keberadaan kalian tetap meninggalkan jejak yang berarti. Kalian adalah alasan di balik beberapa senyum, semangat, dan langkah yang terus berjalan hingga skripsi ini terselesaikan.
10. Kepada diri saya sendiri, yang telah bertahan hingga saat ini disaat penulis tidak percaya terhadap dirinya sendiri, Namun penulis tetap mengingat bahwa setiap langkah kecil yang telah diambil adalah bagian dari perjalanan, meskipun terasa sulit atau lambat. Perjalanan menuju impian bukanlah lomba

sprint, tetapi lebih seperti maraton yang memerlukan ketekunan, kesabaran dan tekad yang kuat. Tidak hanya itu disaat kendala "*people come and go*" selalu menghantui pikiran yang selama ini menghambat proses penyelesaian skripsi ini yang juga memotivasi penulis untuk terus ambisi dalam menyelesaikan skripsi ini, terimakasih sudah dapat bertahan dan mampu menyelesaikan studi ini dengan tepat waktu. Apapun pilihan yang telah dipegang sekarang terimakasih sudah berjuang sejauh ini. Terimakasih tetap memilih berusaha sampai titik ini dan tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri. Berbahagialah selalu apapun kekurangan dan kelebihanmu mari tetap berjuang untuk kedepan.

ABSTRAK

Innayatz Zahroh, NIM 21403051, Dosen Pembimbing: (1) Suprihantosa Sugiarto, S.EI, M.H dan (2) Islamiati Hidayah, SA, M.Akun. : “*Analisis Pengembangan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Kerupuk Samiler (Studi Pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa Kayangan Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang)*”. Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2025.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Strategi Pengembangan, Peningkatan Penjualan, UMKM

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengembangan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan kerupuk samiler pada UMKM UD. Griya Luliza yang berlokasi di Desa Kayangan, Kecamatan Diwek, Kabupaten Jombang. Kerupuk samiler merupakan salah satu produk unggulan khas daerah yang memiliki potensi pasar cukup luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Permasalahan utama yang dihadapi UMKM ini adalah fluktuasi penjualan akibat persaingan yang ketat, keterbatasan inovasi produk, serta kurang maksimalnya pemanfaatan media digital dalam memasarkan produk.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui observasi langsung, wawancara mendalam dengan pemilik, karyawan, dan konsumen, serta dokumentasi yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran di UMKM tersebut. Data yang diperoleh dianalisis melalui teknik reduksi, penyajian dan verifikasi data dengan menggunakan triangulasi sumber dan teknik sebagai metode pengecekan keabsahan data. Sumber data mencakup data primer dari wawancara langsung serta data sekunder dari dokumen, jurnal dan sumber-sumber literatur pendukung lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, peneliti menemukan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh UMKM UD. Griya Luliza dalam meningkatkan penjualan mengacu pada bauran pemasaran 4P. Dari segi produk, kerupuk samiler diproduksi dengan bahan baku berkualitas tanpa bahan pengawet serta inovasi produk dan kemasan. Strategi harga yang diterapkan cukup kompetitif dan disesuaikan dengan daya beli konsumen. Strategi distribusi, produk telah menjangkau pasar lokal hingga luar kota melalui jaringan reseller. Dalam aspek promosi, masih terbatas pada media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram. Dari keempat strategi tersebut, strategi produk menjadi faktor paling signifikan dengan kenaikan penjualan kerupuk mentah sekitar 45,87%, dan kerupuk matang sekitar 65% selama periode 2021-2024. Namun, strategi promosi kurang optimal, karena konsistensi unggahan di media sosial tidak konsisten. Disarankan untuk mengoptimalkan promosi digital secara rutin, inovasi varian rasa dan kemasan, dan kerja sama dengan platform digital untuk memperluas pasar. Penguatan identitas merek dan kualitas layanan juga penting untuk menciptakan loyalitas konsumen. Dengan pengembangan strategi yang tepat, UD. Griya Luliza memiliki potensi meningkatkan penjualan dan memperkuat daya saing.

ABSTRACT

Innayatz Zahroh, Student ID 21403051, Thesis Advisors: (1) Suprihantosa Sugiarto, S.EI, M.H and (2) Islamiati Hidayah, SA, M.Akun. : *"Analysis of Marketing Strategy Development in Increasing Sales of Kerupuk Samiler (A Study on UMKM UD. Griya Luliza in Kayangan Village, Diwek District, Jombang Regency)." Undergraduate Thesis, Department of Sharia Business Management, Faculty of Islamic Economics and Business, IAIN Kediri, 2025.*

Keywords: *Development, Marketing Strategy, Marketing Mix, Sales*

This study aims to analyze the development of marketing strategies to increase the sales of kerupuk samiler at the UMKM UD. Griya Luliza, located in Kayangan Village, Diwek District, Jombang Regency. Kerupuk samiler is one of the region's flagship products with significant market potential, both locally and nationally. The main problems faced by this UMKM include fluctuating sales due to intense competition, limited product innovation, and suboptimal use of digital media for marketing.

This research uses a qualitative approach with a descriptive type. Data collection techniques include direct observation, in-depth interviews with the owner, employees, and consumers, as well as documentation related to the marketing activities of the business. The data obtained were analyzed through data reduction, presentation, and verification techniques, utilizing source and technique triangulation to verify data validity. The data sources consist of primary data from direct interviews and secondary data from documents, journals, and other supporting literature.

Based on field research, researchers found that the marketing strategy implemented by the UMKM UD. Griya Luliza to increase sales refers to the 4P marketing mix. In terms of product, Samiler crackers are produced using quality raw materials without preservatives and through product and packaging innovation. The implemented pricing strategy is quite competitive and adjusted to consumer purchasing power. The distribution strategy, the product has reached local and out-of-town markets through a network of resellers. In terms of promotion, it is still limited to social media such as WhatsApp, Facebook, and Instagram. Of the four strategies, product strategy is the most significant factor, with an increase in sales of raw crackers of around 45.87%, and cooked crackers of around 65% during the 2021-2024 period. However, the promotional strategy is less than optimal, due to inconsistent posting on social media. It is recommended to optimize digital promotions regularly, innovate flavor variants and packaging, and collaborate with digital platforms to expand the market. Strengthening brand identity and service quality are also important to build consumer loyalty. With the right strategy development, UD. Griya Luliza has the potential to increase sales and strengthen competitiveness.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah rabbil 'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya. Berkat karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul: “ANALISIS PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN KERUPUK SAMILER (Studi Pada UMKM UD. Griya Luliza Di Desa Kayangan Kecamatan Diwek Kabupaen Jombang)”, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya doa, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nilna Fauza, M.HI., selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.
4. Bapak Suprihantosa Sugiarto, S.EI, M.H., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Islamiati Hidayah, SA, M.Akun, selaku Dosen Pembimbing II yang dengan sabar telah memberikan banyak masukan, koreksi, dan pengarahan yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
6. Seluruh dosen dan staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, yang telah membekali penulis dengan ilmu pengetahuan dan pengalaman selama masa studi
7. Pemilik dan karyawan UD. Griya Luliza, yang telah memberikan kesempatan, data, serta informasi yang dibutuhkan dalam pelaksanaan penelitian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan menjadi sumbangsih positif dalam pengembangan ilmu pengetahuan serta usaha industri kerupuk.

Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa memberikan kemudahan, keberkahan, dan ridha-Nya dalam setiap langkah kita. Aamiin.

Kediri, 19 Juni 2025
Penulis

Innayatz Zahroh
NIM. 21403051

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	xi
ABSTRACT	xii
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	12
E. Telaah Pustaka	13
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Strategi Pemasaran	18
B. Penjualan	34
BAB III METODE PENELITIAN.....	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	35
B. Kehadiran Peneliti	35
C. Lokasi Penelitian	36

D. Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data	37
C. Analisis Data	40
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	42
H. Tahap – Tahap Penelitian.....	43
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	44
A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian	44
B. Paparan Data	51
C. Temuan Penelitian.....	76
BAB V PEMBAHASAN	100
A. Analisis Pengembangan Strategi Pemasaran Pada UMKM Kerupuk Samiler UD. Griya Luliza di Desa Kayangan Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang	100
B. Analisis Pengembangan Strategi Pemasaran Pada UMKM Kerupuk Samiler UD. Griya Luliza di Desa Kayangan Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang dalam Meningkatkan Penjualan	114
BAB VI PENUTUP	126
A. Kesimpulan	126
B. Saran.....	127
DAFTAR PUSTAKA.....	100
DAFTAR LAMPIRAN	100
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	108

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Industri Kerupuk Di Kabupaten Jombang	4
Tabel 1. 2 Daftar Anggota Sentra Industri Kerupuk Samiler Di Desa Kayangan ...	6
Tabel 1. 3 Perbandingan Marketing Mix (4P) pada Sentra Industri Kerupuk Samiler Di Desa Kayangan.....	8
Tabel 1. 4 Rata-rata Penjualan Industri Kerupuk Samiler UD. Griya Luliza Tahun 2022-2024	9
Tabel 4. 1 Daftar Harga Jual Kerepek Samiler UD. Griya Luliza	58
Tabel 4. 2 Daftar Harga Jual Kerupuk Samiler Matang.....	61
Tabel 5. 1 Peningkatan Jumlah Karyawan UD. Griya Luliza 2021-2025	115
Tabel 5. 2 Peningkatan Jumlah Alat Produksi Berupa Widik.....	117
Tabel 5. 3118 Tingkat Penjualan Usaha Kerupuk Samiler UD. Griya Luliza dalam Bentuk Krecek (Mentah).....	118
Tabel 5. 4 Tingkat Penjualan Usaha Kerupuk Samiler UD. Griya Luliza dalam Bentuk Krecek (Matang/digoreng)	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi UD. Griya Luliza.....	46
Gambar 4. 2 Proses Produksi Kerupuk Samiler UD. Griya Luliza.....	49
Gambar 4. 3 Foto Produk UMKM UD. Griya Luliza Sosial	58
Gambar 4. 4 Sosial Media UD. Griya Luliza.....	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	100
Lampiran 2 Foto Dokumentasi.....	102
Lampiran 3 Surat Izin Penelitian.....	104
Lampiran 4 Surat Balasan Penelitian	105
Lampiran 5 Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing I	106
Lampiran 6 Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing II.....	107