

**STRATEGI PEMASARAN DIGITAL MELALUI *TIKTOK* DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PIE NANAS
(Studi Pada UMKM Candaria di Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

KARISMA NUR AINI

22403010

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

HALAMAN JUDUL

STRATEGI PEMASARAN DIGITAL MELALUI *TIKTOK* DALAM

MENINGKATKAN PENJUALAN PIE NANAS

(Studi Pada UMKM Candaria di Kabupaten Kediri)

SKRIPSI

Diajukan kepada

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

untuk memenuhi salah satu persyaratan

dalam menyelesaikan program Sarjana

Oleh:

KARISMA NUR AINI

22403010

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

SYEKH WASIL KEDIRI

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**STRATEGI PEMASARAN DIGITAL MELALUI *TIKTOK*
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PIE NANAS
(Studi Pada UMKM Candaria di Kabupaten Kediri)**

Ditulis Oleh

KARISMA NUR AINI

22403010

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum
NIP.199303062019032016

Pembimbing II



Toni Adhitva, MSA
NIP.198312082019031003

NOTA DINAS

Kediri, 26 Mei 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : KARISMA NUR AINI

NIM : 22403010

Judul : STRATEGI PEMASARAN DIGITAL MELALUI
TIKTOK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PIE NANAS (Studi Pada UMKM Candaria di
Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah.

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

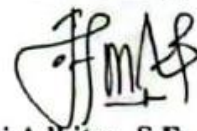
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum
NIP.199303062019032016

Pembimbing II



Toni Adhitva, S.E., M.S.A
NIP.198312082019031003

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 12 Agustus 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : KARISMA NUR AINI

NIM : 22403010

Judul : STRATEGI PEMASARAN DIGITAL MELALUI
TIKTOK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PIE NANAS (Studi Pada UMKM Candaria di Kabupaten
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 1 Juli 2026, kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum
NIP.199303062019032016

Pembimbing II



Tony Adhitva, S.E., M.S.A
NIP. 198312082019031003

HALAMAN PENGESAHAN
STRATEGI PEMASARAN DIGITAL MELALUI *TIKTOK* DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PIE NANAS
(Studi Pada UMKM Candaria di Kabupaten Kediri)

KARISMA NUR AINI

22403010

Telah diujikan di depan sidang munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri pada tanggal 1 Juli 2026

Tim Penguji

1. Penguji Utama :

Dr.Hj. Sulistyowati, S.H.I., M.E.I
NIP. 198109302009012008

(..........)

2. Penguji 1:

Adin Fadilah, M.E.Sy.
NIP. 198603102019031007

(..........)

3. Penguji 2:

Tony Adhitya, S.E., M.S.A
NIP. 198312082019031003

(..........)

Kediri, 26 Agustus 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Imam Annas Mublihah, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu sendiri. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu..” (Q.S. Al-Nisa: 29)

PERNYATAAN KEASLIAN PENULIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Karisma Nur Aini

NIM : 22403010

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 maupun seluruhnya,. Apabila *di kemudian* hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 26 Mei 2026

Yang membuat pernyataan



Karisma Nur Aini

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat, taufik, serta hidayah-Nya. Berkat kuasa dan pertolongan-Nya, penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik dan lancar. Sholawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada teladan terbaik kita, Nabi Muhammad SAW, yang kita nantikan syafaatnya di hari kiamat nanti.

Dengan rasa syukur dan kebahagiaan yang mendalam, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah hadir memberikan dukungan, doa, dan semangat selama proses pengerjaan skripsi ini. Karya kecil ini dengan penuh rasa cinta dan hormat penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta yang selalu saya sayangi dan hormati. Terima kasih tak terhingga atas segala pengorbanan, kasih sayang, serta dukungan yang senantiasa Ayah dan Ibu berikan tanpa henti. Doa tulus dan kepercayaan yang telah Ayah dan Ibu berikan sejak awal menjadi kekuatan terbesar yang menuntun langkah penulis hingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan lahir dan batin, melimpahkan rezeki yang berkah, kebahagiaan, serta umur panjang kepada Ayah dan Ibu Aamiin.
2. Adikku tercinta, Dwi Aria Dhamar Sokha beserta seluruh keluarga besar dari pihak Ayah maupun Ibu yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu per satu. Terima kasih atas segala doa, semangat, dan perhatian yang selalu diberikan, yang menjadi penyemangat penulis agar dapat menyelesaikan studi dan skripsi ini dengan sebaik-baiknya.
3. Ibu Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum, selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Toni Adhitya, MSA, selaku Dosen Pembimbing II. Penulis mengucapkan terima kasih yang tulus atas kesabaran, bimbingan, arahan, serta ilmu berharga yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Kesabaran dan ketelitian

Ibu dan Bapak dalam membimbing sangat membantu penulis melewati setiap kesulitan dan menjadikan skripsi ini lebih baik dan berarti.

4. Ibu Ratih Kusuma Dewi selaku Pemilik UMKM Candaria beserta karyawan dan konsumen Candaria. Terima kasih telah berkenan memberikan izin, waktu, kesempatan, serta berbagi informasi dan data yang sangat berharga bagi penulis. Ketersediaan Ibu, karyawan, dan customer Candaria untuk membantu penelitian ini menjadi kunci penting sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan lengkap dan baik.
5. Sahabat-sahabatku tersayang Tria Wahyu Ningsih dan Leiyen Ambarwati. Terima kasih telah menjadi teman yang luar biasa, yang tak pernah lelah membantu, menemani, dan memberikan semangat di setiap kesempatan. Terima kasih juga telah bersedia mendengarkan segala keluh kesah, lelah, dan harapan penulis, serta selalu hadir memberikan dukungan yang membuat beban terasa lebih ringan. Kehadiran kalian adalah anugerah yang berharga bagi penulis.
6. Seluruh pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu per satu. Setiap bentuk kebaikan, bantuan, dan dukungan yang telah diberikan memiliki arti yang sangat besar dan berharga bagi penulis.
7. Terima kasih yang sebesar-besarnya saya sampaikan kepada Bank Indonesia melalui program beasiswa yang telah memberikan kesempatan berharga, dukungan finansial, serta pembinaan dan pengembangan diri selama masa perkuliahan penulis. Bantuan ini tidak hanya menjadi dukungan secara materi, tetapi juga menjadi motivasi terbesar penulis dalam menyelesaikan studi dengan penuh tanggung jawab dan dedikasi. Semoga program ini senantiasa membawa keberkahan dan terus memberikan manfaat bagi generasi penerima berikutnya.
8. Terakhir, untuk diriku sendiri yang telah berjuang sekuat tenaga, bertahan, dan tidak pernah berpikir untuk menyerah meskipun prosesnya penuh tantangan dan kesulitan. Terima kasih telah berusaha sebaik mungkin dan mampu melangkah hingga menyelesaikan perjalanan ini.

ABSTRAK

KARISMA NUR AINI, NIM 22403010. Dosen Pembimbing Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum dan Toni Adhitya, MSA. “Strategi Pemasaran Digital Melalui *TikTok* Dalam Meningkatkan Penjualan Pie nanas (Studi Pada UMKM Candaria di Kabupaten Kediri)”. Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.

Kata Kunci: *Social Media Marketing*, Penjualan, *UMKM Candaria*

Perkembangan teknologi digital mendorong perubahan strategi pemasaran, salah satunya melalui pemanfaatan media sosial *TikTok* sebagai platform yang digunakan pelaku usaha untuk memperkenalkan produk, membangun interaksi dengan konsumen, dan memperluas jangkauan pemasaran. UMKM Candaria merupakan salah satu usaha yang memanfaatkan *TikTok* dalam memasarkan produk Pie Nanas. Penggunaan beberapa akun *TikTok*, aktivitas *live streaming*, serta penerapan strategi pemasaran yang lebih terarah menjadi fenomena yang menarik untuk dikaji. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi pemasaran digital melalui *TikTok* yang diterapkan UMKM Candaria serta dampaknya terhadap penjualan produk Pie Nanas.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis penelitian dilakukan berdasarkan empat elemen *Social Media Marketing* (SMM) menurut Genelius, yaitu *content creation*, *content sharing*, *connecting*, dan *community building*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran digital melalui *TikTok* yang diterapkan UMKM Candaria dilakukan melalui empat elemen *Social Media Marketing*. Pada *content creation*, UMKM Candaria membuat konten berupa video produk, edukasi produk, proses produksi, aktivitas usaha, *storytelling*, dan *live streaming*. Pada *content sharing*, penyebaran informasi produk dilakukan melalui akun *TikTok* resmi, akun pendukung, fitur *TikTok Shop*, serta kegiatan *live streaming* secara rutin. Pada *connecting*, UMKM Candaria membangun komunikasi dengan konsumen melalui interaksi saat *live streaming*, pemberian informasi produk, pengelolaan ulasan pelanggan, dan komunikasi lanjutan dengan pelanggan. Pada *community building*, UMKM Candaria membangun hubungan dengan pelanggan melalui sistem *affiliate*, pembelian ulang, dan rekomendasi pelanggan. Penerapan strategi pemasaran digital melalui *TikTok* berkontribusi terhadap peningkatan aktivitas penjualan produk Pie Nanas, yang terlihat dari meningkatnya jangkauan pemasaran, interaksi dengan konsumen, serta kenaikan penjualan

dari 548 box pada tahun 2024 menjadi 10.196 box pada tahun 2025.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, ridha, serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Alhamdulillah, rasa syukur yang sebesar-besarnya penulis panjatkan karena skripsi ini dapat diselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Strata 1 (S-1) di Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. Skripsi yang berjudul “ Strategi Pemasaran Digital Melalui *TikTok* Untuk Meningkatkan Penjualan Pie nanas (Studi Kasus UMKM Candaria di Kabupaten Kediri). Penulis mengucapkan Terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat dalam menyelesaikan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung. Ucapan Terima kasih dengan penuh rasa hormat kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M. Ag. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihini, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
3. Bapak dan Ibu Dosen, serta Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
4. Ibu Nilna Fauza, M. HI. Selaku Kaprodi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
5. Ibu Erawati Dwi Lestari, SS, M.Hum. dan Bapak Toni Adhitya, MSA. selaku dosen pembimbing saya.
6. Ibu Ratih Kusuma Dewi selaku Pemilik UMKM Candaria beserta karyawan dan

Selaku peneliti, saya menyadari skripsi ini masih banyak kekurangan sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak agar penelitian selanjutnya dapat menjadi lebih baik lagi. Dengan demikian, penulis harap skripsi ini dapat memberikan manfaat tidak hanya bagi penulis namun juga bagi pembaca. Aamiin.

Kediri, 26 Mei 2026

Penulis



Karisma Nur Aini

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN PENULIS	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	17
C. Tujuan Penelitian	17
D. Manfaat Penelitian	17
E. Penelitian Terdahulu.....	19
BAB II LANDASAN TEORI	24
A. Pemasaran Digital.....	24
B. <i>Social Media Marketing</i> (SMM)	30
C. Penjualan	34
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	37
B. Kehadiran Penelitian.....	37
C. Lokasi Penelitian	38
D. Sumber Data	39
E. Prosedur Pengumpulan Data.....	39
F. Analisis Data.....	41
G. Pengecekan Keabsahan Data	43

H. Tahap – Tahap Penelitian	44
BAB IV PAPARAN DAN TEMUAN PENELITIAN	47
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	47
B. Paparan Data.....	52
C. Temuan Penelitian	73
BAB V PEMBAHASAN	78
A. Strategi Pemasaran Digital Melalui <i>TikTok</i> yang Diterapkan UMKM Candaria untuk Memasarkan Produk Pie nanas.....	78
B. Dampak Strategi Pemasaran Digital Melalui <i>TikTok</i> terhadap Penjualan Produk Pie nanas pada UMKM Candaria	98
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	101
A. Kesimpulan.....	101
B. Saran	102
DAFTAR PUSTAKA.....	104
DAFTAR LAMPIRAN	109
RIWAYAT HIDUP	122

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Produksi Buah Nanas Per Kabupaten di Provinsi	6
Tabel 1. 2 Data Produksi Buah-Buahan dan Sayuran Tahunan	7
Tabel 1. 3 Data Produsen Pie nanas di Kabupaten Kediri	9
Tabel 1. 4 Pemanfaatan Media Sosial Candaria dan Penjualan	10
Tabel 1. 5 Data Perbandingan Penjualan Pie Nanas Candaria Sebelum dan Sesudah Perubahan Strategi Pemasaran melalui <i>TikTok</i>	13
Tabel 4. 1 Struktur Organisasi UMKM Candaria	48
Tabel 5. 1 Data Perbandingan Penjualan Pie Nanas Candaria Sebelum dan Sesudah Perubahan Strategi Pemasaran melalui <i>TikTok</i>	99

DAFTAR GAMBAR

Tabel 4.1 Dokumentasi Aktivitas Content Creation pada UMKM Candaria melalui <i>TikTok</i>	56
Tabel 4.2 Dokumentasi Aktivitas Content Sharing pada UMKM Candaria melalui <i>TikTok</i>	59
Tabel 4.3 Dokumentasi Aktivitas Connecting pada UMKM Candaria melalui <i>TikTok</i> ...	62
Tabel 4.4 Dokumentasi Aktivitas Community Building pada UMKM Candaria melalui <i>TikTok</i>	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara	109
Lampiran 2 Surat Izin Observasi untuk UMKM Candaria dari UIN Syekh Wasil Kediri	113
Lampiran 3 Surat Izin Observasi untuk Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri dari UIN Syekh Wasil Kediri.....	114
Lampiran 4 Surat Izin Penelitian dari UIN Syekh Wasil Kediri.....	115
Lampiran 5 Surat Balasan Izin Penelitian dari UMKM Candaria	116
Lampiran 6 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing 1	117
Lampiran 7 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing 2	118
Lampiran 8 Dokumentasi.....	119
Lampiran 9 Riwayat Hidup.....	122