

**PENERAPAN MODEL BISNIS DAN STRATEGI PEMASARAN PADA
UMKM KYTa**

**TUGAS AKHIR
PROGRAM SARJANA TERAPAN MANAJEMEN PEMASARAN
INTERNASIONAL**

**Diajukan oleh:
Indah Kristiani Daeli
1801010018**



**Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional
Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia
Deli Serdang
2022**

**PENERAPAN MODEL BISNIS DAN STRATEGI
PEMASARAN PADA UMKM KYTa**

INDAH KRISTIANI DAELI

TUGAS AKHIR

sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional

**Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional
Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia
Deli Serdang
2022**

PERNYATAAN MENGENAI TUGAS AKHIR SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan tugas akhir yang berjudul PENERAPAN MODEL BISNIS DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM KYTa adalah benar karya saya dengan arahan dari pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir tugas akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia.

Deli Serdang, Oktober 2022



Indah Kristiani Daeli
NIM 1801010018

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Penerapan Model Bisnis dan Strategi Pemasaran pada UMKM KYTa

2. Identitas Mahasiswa

- Nama : Indah Kristiani Daeli
- NIM : 1801010018
- Program Studi : Manajemen Pemasaran Internasional

3. Persetujuan

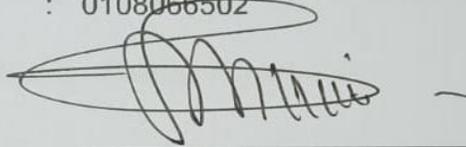
Pembimbing Utama : Dr. Ir. Mukdin M. Turnip, MS.
NIDN : 0109046001

Tanda Tangan



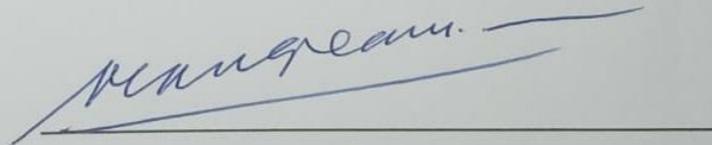
Pembimbing Pendamping : Binsar Sihombing, S.E., M.Si.
NIDN : 0108066502

Tanda Tangan

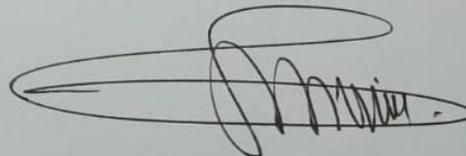


Penguji : Drs. Vinsensius Matondang, M.B.A.
NIDN : 0119076001

Tanda Tangan



Mengetahui,
Deli Serdang, Oktober 2022
Ketua Program Studi,



Binsar Sihombing, S.E., M. Si.

Tanggal Lulus: 14 September 2022

ABSTRAK

INDAH KRISTIANI DAELI. Penerapan Model Bisnis dan Strategi Pemasaran pada UMKM KYTa. Dibimbing oleh Dr. Ir. MUKDIN M. TURNIP, MS. dan BINSAR SIHOMBING, S.E. M.Si.

UMKM merupakan salah satu penentu meningkat atau menurunnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Permasalahan UMKM adalah belum adanya model bisnis dan kurangnya pemasaran produk yang mereka miliki sehingga pasar yang dapat dijangkau UMKM sangat terbatas. Proyek tugas akhir ini bertujuan untuk membantu UMKM KYTa dalam merancang model bisnis dan strategi pemasarannya. Proyek tugas akhir ini dilaksanakan pada bulan April 2022 hingga Agustus 2022 di Kecamatan Medan Perjuangan, Kota Medan, Sumatera Utara. Proyek tugas akhir ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Penerimaan mutu produk dilakukan dengan uji komparasi dengan produk kompetitor yang sejenis dan uji organoleptik. Hasil pengujian menunjukkan bahwa mutu produk masih perlu ditingkatkan sehingga memenuhi *value proposition* yang disebutkan. Disamping itu, pemilik usaha perlu menetapkan bahwa *customer segment* adalah orang dewasa yang peduli dengan kesehatan dan mereka yang tidak sensitif terhadap harga, memilih saluran pemasaran yang sesuai dengan *customer segment*, melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan hubungan dengan pelanggan yang lebih baik serta penetapan harga jual produk khusus nya harga di tingkat distributor/*reseller* perlu mendapat perhatian khusus.

Kata Kunci: UMKM, Model Bisnis, Strategi Pemasaran

ABSTRACT

INDAH KRISTIANI DAELI. Application of Business Models and Marketing Strategies to KYTa MSMEs. Supervised by Dr. Ir. MUKDIN M. TURNIP, MS. and BINSAR SIHOMBING, S.E. M.Si.

MSMEs are one of the determinants of increasing or decreasing economic growth in Indonesia. The problem of MSMEs is that there is no business model and a lack of marketing for their products so that the market that MSMEs can reach is very limited. This final project aims to help KYTa SMEs in designing their business models and marketing strategies. This final project will be carried out from April 2022 to August 2022 in Medan Perjuangan District, Medan City, North Sumatra. This final project uses qualitative descriptive analysis. Acceptance of product quality is carried out by comparative tests with similar competitor products and organoleptic tests. The test results show that the quality of the product still needs to be improved so that it meets the stated value proposition. In addition, business owners need to determine that the customer segment is adults who care about the health and those who are not price sensitive, choose marketing channels that are appropriate to the customer segment, carry out activities that can improve relationships with better customers and determine product selling prices. especially the prices at the distributor/reseller level need special attention.

Keywords: MSME, Business Model, Marketing Strategy

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus karena penyertaanNya dan kasihNya yang besar, sehingga tugas akhir yang berjudul “Penerapan Model Bisnis dan Strategi Pemasaran pada UMKM KYTa” dapat diselesaikan. Tugas akhir ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia.

Tugas akhir ini tidak akan berhasil tanpa adanya bantuan, dukungan, dan kerjasama dari pihak lain. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung selesainya tugas akhir ini. Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada:

1. Ibu Dr. Jenny Elisabeth selaku Direktur Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia yang telah memberikan masukan kepada penulis.
2. Bapak Binsar Sihombing, S.E., M.Si., selaku Kepala Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia dan selaku Dosen Pendamping Pembimbing saya, yang telah membimbing dan selalu memberikan arahan kepada penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.
3. Bapak Dr. Ir. Mukdin M. Turnip, MS., selaku Dosen Pembimbing Utama saya, yang telah membimbing dan selalu memberikan arahan kepada penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.
4. Bapak Drs. Vinsensius Matondang, M.B.A., selaku Dosen Penguji saya, yang telah memberikan masukan, saran, dan arahan kepada penulis.
5. Ibu Dame Maria, S.Pd., selaku owner KYTa Medan, yang telah bersedia menjadi bagian dari tugas akhir ini dan selalu memberikan semangat serta dukungan kepada saya.
6. Bapak dan Ibu Dosen, serta seluruh tendik Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, yang memberikan semangat kepada penulis.
7. Kedua Orang Tua saya, S. Daeli dan F. Gulo, yang selalu mendoakan, memberikan semangat dan memperlengkapi saya sehingga saya dapat menyelesaikan studi saya.

8. Adik-adik saya, Albert Agung Christian Daeli, Rizki Alfaro Christian Daeli, dan Simson Alfonso Christian Daeli, yang membantu, mendukung dan menghibur saya selama masa perkuliahan saya.
9. Kakak-kakak sekaligus sahabat saya, Dyas Milala, Ella Lirpa, Elystra, Eka Safitri, Kezia Kenny, Stevanie Kristina, dan Vivin Yuliana yang selalu mendengarkan curhatan, membantu dan mendukung saya.
10. Pemimpin rohani saya, Ci Shella Alvani yang memberi dukungan kepada saya.
11. Sahabat-sahabat saya, Arini Gracesheila, Nikita Evelyn, Lidia Christiani, yang selalu memberikan dukungan kepada saya.
12. Teman-teman rohani saya di CG Siloam dan OMGC, yang selalu memberi dukungan dan mendoakan saya.
13. Rekan-rekan *startup* saya campus.id dan Bubuvet, yang selalu memberikan semangat kepada saya.
14. Teman-teman saya di *voluntary* Mentorin Indonesia dan Gerakan Nasional 1000 Startup Digital – KOMINFO, yang telah memberikan semangat kepada saya.
15. Keter squad, Angeliantika dan Febrian beserta teman-teman seperjuangan, yang saling mendukung dan memberi semangat.
16. Semua pihak yang telah memberikan *support* selama masa perkuliahan saya dan selama penulisan tugas akhir ini.

Penulis menyadari dalam proyek tugas akhir ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, berbagai saran ataupun kritik yang membangun sangat berguna. Semoga proyek tugas akhir ini bermanfaat bagi semua pihak.

Deli Serdang, Oktober 2022



Indah Kristiani Daeli