

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN (*MARKETING MIX*) DALAM
MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI BISNIS TOKO OLEH-OLEH KHAS
SOLO (Studi Kasus pada Era Jaya Oleh-Oleh Khas Solo)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Administrasi Bisnis
Universitas Sahid Surakarta



Disusun Oleh :

TIA HARDIYANTI

NIM. 2021081008

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS SOSIAL HUMANIORA DAN SENI
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA**

2025

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN (*MARKETING MIX*) DALAM
MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI BISNIS TOKO OLEH-OLEH KHAS
SOLO (Studi Kasus pada Era Jaya Oleh-Oleh Khas Solo)**

Disusun Oleh :

Tia Hardiyanti
NIM. 2021081008

Skripsi ini telah disetujui untuk disusun dan ditindaklanjuti
Pada tanggal 31 Juli 2025

Pembimbing I


Destina Paningrum, SE.,MM
NIDN. 0624077901

Pembimbing II


Arya Budi Sutopo, S.AB.,MA
NUPTK. 2845770671130362

Mengetahui

**Ketua Program Studi Administrasi Bisnis
Universitas Sahid Surakarta**


Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB.,M.AB

NIDN. 0615079101

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN (*MARKETING MIX*) DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI BISNIS TOKO OLEH-OLEH KHAS SOLO (Studi Kasus pada Era Jaya Oleh-Oleh Khas Solo)

Disusun Oleh
Tia Hardiyanti
2021081008

Skripsi ini telah diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Program Studi Administrasi Bisnis
Universitas Sahid Surakarta
Pada 31 Juli 2025

Dewan Penguji:

- Penguji 1 Destina Paningrum, SE., MM
NIDN. 0624077901
- Penguji 2 Arya Budi Sutopo, S.AB., MA
NUPTK. 2845770671130362
- Penguji 3 Dr. Rusnandari Retno Cahyani, SE., M.Si
NIDN. 0601058202

(*[Signature]*)
(*[Signature]*)
(*[Signature]*)

Dekan Fakultas Sosial Humaniora dan Seni
Universitas Sahid Surakarta

[Signature]

Faqih Purnomosidi, S.Psi., M. Si
NIDN. 0602058801

Ketua Program Studi Adminitrasi Binis
Univeritas Sahid Surakarta

[Signature]

Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB., M.AB
NIDN. 0615079101

SURAT PERNYATAAN ORISINAL KARYA ILMIAH

Saya mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Sosial Humaniora dan Seni Universitas Sahid Surakarta yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tia Hardiyanti

NIM : 2021081008

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir/Skripsi:
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN (*MARKETING MIX*) DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI BISNIS TOKO OLEH-OLEH KHAS SOLO (Studi Kasus pada Era Jaya Oleh-Oleh Khas Solo) adalah benar-benar karya yang saya susun sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan/karya orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang telah berlaku di Universitas Sahid Surakarta termasuk pencabutan gelar sarjana yang telah diperoleh. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari terbukti melakukan kebohongan maka saya akan menanggung segala konsekuensinya.

Surakarta, 31 Juli 2025

Yang Menyatakan



Tia Hardiyanti
Tia Hardiyanti

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Saya mahasiswa akademik Universitas Sahid Surakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tia Hardiyanti

NIM : 2021081008

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Sahid Surakarta Hak Bebas Royalti non eksklusif (*non-exclusive Royalty Free Right*) atas skripsi yang berjudul:

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN (*MARKETING MIX*) DALAM MEMPERTAHANKAN EKSISTENSI BISNIS TOKO OLEH-OLEH KHAS SOLO (Studi Kasus pada Era Jaya Oleh-Oleh Khas Solo). Beserta Instrumen/desain/perangkat (jika ada). Apabila dikemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan yang menyalin atau meniru tulisan/karya ilmiah orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Universitas Sahid Surakarta termasuk pencabutan gelar yang telah saya peroleh.

Demikian surat pernyataan yang saya buat dengan sesungguhnya secara sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Surakarta, 31 Juli 2025

Yang Menyatakan




Tia Hardiyanti

MOTTO

“Aku hanyalah kupu-kupu yang rapuh, namun ku upayakan tumbuh menjadi elang agar mampu terbang tinggi dan menggenggam lebih banyak tangan dalam perjalanan hidup ini.”

(Tia Hardiyanti)

“Selalu ada harga dalam setiap proses, Maka nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi ruang sabar di dada. Semua yang kau tanam demi menjelma seperti yang kau impikan, mungkin tak selalu berjalan mulus. Tapi gelombang-gelombang itu, kelak bisa kau ceritakan.”

(Boy Candra)

"Hidup bisa terasa berat, terutama jika mencoba memikul semuanya sekaligus. Bagian dari proses pendewasaan dan memasuki babak baru dalam hidup adalah soal menangkap atau melepaskan, yaitu mengetahui hal-hal apa yang harus disimpan dan hal-hal apa yang harus dilepaskan.”

(Taylor Swift)

“Hidup berdiri di atas kaki sendiri dengan pondasi “masih ada Allah” yang selalu menyakinkan diri, semua bisa saya lalui.”

(Prilly Latuconsina)

HALAMAN PERSEMBAHAN

1. Pintu surgaku, ibu terimakasih sebesar-besarnya atas segala dukungan, motivasi, kasih sayang, nasihat, serta doa yang tidak henti-hentinya demi tercapai semua cita-cita dan keinginan anak-anaknya. Terimakasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi peneliti yang keras kepala. Ibu menjadi penguat dan pengingat paling hebat. Terimakasih, sudah menjadi tempatku untuk pulang. Terima kasih telah menjadi ibu yang sangat kuat bertahan demi anak anaknya. Terimakasih ibu untuk segala-galanya sehingga saya dapat mencapai pada titik ini.
2. Cinta pertamaku, bapak yang penuh ketulusan dan keteguhan yang selalu memberikan cinta, doa, dan semangat tanpa henti. Meskipun engkau tidak bergelar sarjana dan tidak sempat mengenyam pendidikan tinggi, namun engkau mampu mendidik memberikan semangat, motivasi, cinta yang tulus, tenaga yang tiada henti hingga mampu mengantar peneliti menjadi seorang sarjana.
3. Nenek dan kakek tercinta dan tersayang yang dengan penuh kasih sayang merawat peneliti sejak kecil dan selalu mendoakan keberhasilan cucu-cucunya. Dukungan, doa, dan cinta mereka adalah penyemangat dalam setiap langkah perjalanan hidup ini. Semoga pencapaian ini menjadi kebanggaan dan kebahagiaan untuk mereka.
4. Adikku tersayang, peneliti persembahkan karya ini sebagai bentuk rasa cinta dan tanggung jawab untuk menjadi contoh dan inspirasi. Terima kasih atas doa, dukungan, serta keceriaan yang diberikan, yang membuat setiap perjalanan menjadi lebih berarti. Semoga kesuksesan ini menjadi motivasi untuk melangkah lebih jauh lagi.
5. Terakhir, terima kasih kepada wanita sederhana yang memiliki impian besar, namun terkadang sulit dimengerti isi kepalanya, yaitu diriku sendiri dikenal keras kepala namun terkadang sifatnya seperti anak kecil pada umumnya. Terima kasih telah turut hadir di dunia ini, telah bertahan sejauh ini, dan terus berjalan melewati segala tantangan yang semesta hadirkan. Terima kasih

karena tetap berani menjadi dirimu sendiri, terima kasih telah berusaha keras untuk menyakinkan dan menguatkan diri sendiri bahwa kamu dapat menyelesaikan studi ini sampai selesai. Berbahagialah selalu dengan dirimu, rayakan kehadiranmu sebagai berkah di mana pun kamu menjejakkan kaki dan jadikan dirimu bersinar dimanapun tempatmu bertumpu. Jangan sia-siakan usaha dan doa yang selalu kamu langitkan. Allah sudah merencanakan dan memberikan porsi terbaik untuk perjalanan hidupmu. Semoga langkah kebaikan selalu menyertaimu. Dan semoga Allah selalu meridhoi setiap langkahmu serta menjagamu dalam lindungan-Nya.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat melaksanakan kegiatan penelitian dan menyelesaikan penelitian skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran (*Marketing Mix*) Dalam Mempertahankan Eksistensi Bisnis Toko Oleh-Oleh Khas Solo (Studi Kasus Pada Era Jaya Oleh-Oleh Khas Solo)” yang merupakan salah satu untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis pada Fakultas Sosial Humaniora Dan Seni Universitas Sahid Surakarta.

Dengan terselesainya skripsi ini tentunya tidak lepas dari perhatian, kesabaran serta bimbingan dari banyak pihak terkait. Pada kesempatan ini, peneliti ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu peneliti dalam proses penelitian ini. Untuk itu peneliti merasa berkewajiban menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua saya yang telah mendukung, membimbing, memberikan kasih sayang, jerih payahnya dalam bekerja untuk dapat mencukupi, memenuhi segala keinginan, kebutuhan dan menyekolahkan peneliti sampai sekarang ini.
2. Ibu Dr. Sri Huning Anwariningsih, S.T., M.Kom selaku Rektor Universitas Sahid Surakarta.
3. Ibu Destina Paningrum, S.E., M.M selaku Wakil Rektor Bidang Sumber Daya, Keuangan dan Pengembangan Universitas Sahid Surakarta dan selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan dalam pelaksanaan dan penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Erwin Kartinawati, S.Sos., M.I.Kom selaku Wakil Rektor Bidang Akademik, Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama Universitas Sahid Surakarta.
5. Bapak Faqih Purnomosidi, S.Psi, M.Si selaku Dekan Fakultas Sosial, Humaniora dan Seni Universitas Sahid Surakarta.
6. Ibu Anggit Dyah Kusumastuti, S.AB., M.AB selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Sahid Surakarta.

7. Bapak Arya Budi Sutopo, S.AB., M.A selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan dalam pelaksanaan dan penyusunan skripsi ini.
8. Bapak dan ibu dosen Universitas Sahid Surakarta yang telah memberikan berbagai ilmu pengetahuan selama peneliti menempuh pendidikan di bangku kuliah.
9. Seseorang yang telah menjadi *support system* dan teman-teman peneliti yang selalu memberikan perhatian, bantuan, semangat dan menjadi pendengar yang baik.
10. Pemilik beserta karyawan-karyawati Toko Era Jaya Oleh-Oleh Khas Solo yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian dan wawancara.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang mana telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari kesalahan, berbagai kekurangan atau ketidaksempurnaan yang disebabkan dari keterbatasan pengetahuan peneliti, untuk itu berbagai kritik dan saran yang bersifat membangun penyempurnaan skripsi ini akan sangat diharapkan oleh peneliti. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Surakarta, 31 Juli 2025

Peneliti

Tia Hardiyanti

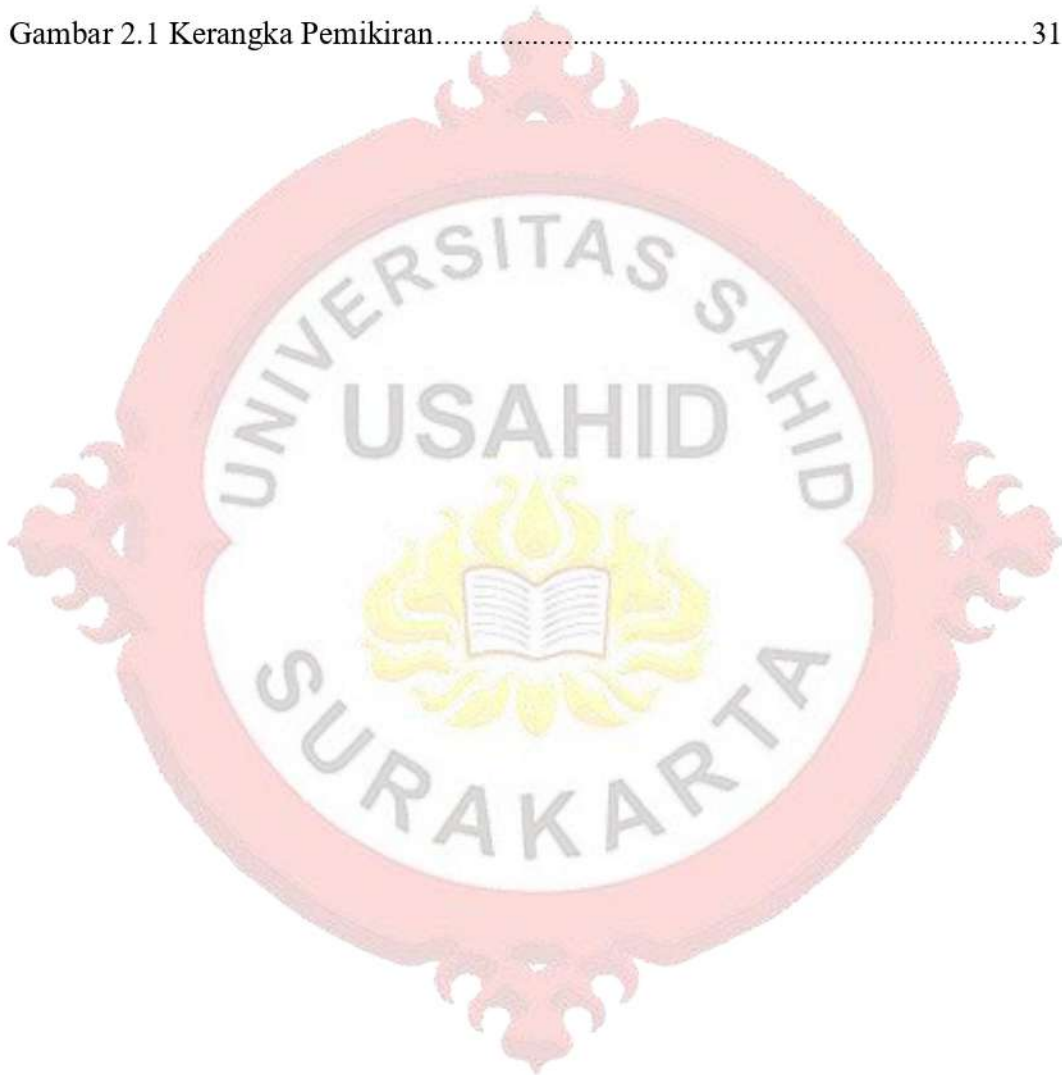
DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINAL KARYA ILMIAH	i
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	ii
MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Konsep Strategi Pemasaran.....	15
2.3 Komponen Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	18
2.4 Konsep Eksistensi Bisnis	28
2.5 Kerangka Pemikiran.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1 Jenis Penelitian.....	33
3.2 Subjek dan Objek Penelitian	34
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian	35
3.4 Sumber Data	35
3.5 Teknik Pengambilan Data	35

3.6 Teknik Analisis Data.....	37
3.7 Uji Kualitas Data.....	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Sejarah Singkat Toko Oleh-Oleh Khas Solo Era Jaya Hasil.....	41
4.2 Pengujian Kualitas Data.....	41
4.2.1 Hasil Reduksi Data.....	42
4.2.2 Hasil Penyajian Data	43
4.2.3 Hasil Triangulasi Sumber Data	48
4.2.4 Hasil Triangulasi Pengumpulan data	54
4.3 Kendala Yang Dihadapi Toko Oleh-Oleh Era Jaya Dalam Mempertahankan Eksistensi	76
BAB V PENUTUP	69
5.1 KESIMPULAN.....	69
5.2 SARAN	70
DAFTAR PUSTAKA	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Kelompk Usaha dan Jumlah Unit Usaha Di Kota Solo 2023	2
Gambar 1.2 Pertumbuhan Ekonomi dan PDRB Surakarta Menurut Lapangan Usaha 2024	3
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	31



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Pengunjung Wisata Surakarta 2024	5
Tabel 4.1 Hasil Reduksi Data	42
Tabel 4.2 Hasil Wawancara Kepada Bapak Raden Mas Andrijiarto selaku Pemilik Toko.....	48
Tabel 4.3 Hasil Wawancara Kepada Mbak Istiana selaku Karyawan Toko	50
Tabel 4.4 Hasil Wawancara Kepada Mbak Vita selaku Karyawan Toko	51
Tabel 4.5 Hasil Wawancara Kepada Mbak Diva selaku Karyawan Toko	52
Tabel 4.6 Hasil Triangulasi Pengumpulan Data	55



LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	77
Lampiran 2. Dokumentasi.....	78
Lampiran 3. Surat Keterangan Wawancara	79
Lampiran 4. Hasil Wawancara Mendalam	83
Lampiran 5. Informasi Publik Dari Toko Era Jaya	90
Lampiran 6. Sertifikat & LOA Publikasi Jurnal	93
Lampiran 7. Lembar Konsultasi.....	94



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh Era Jaya, sebuah toko oleh-oleh lokal di Solo, dalam mempertahankan eksistensi usahanya di tengah persaingan pasar dan perkembangan era digital. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan dalam penelitian ini, dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Analisis didasarkan pada konsep bauran pemasaran 9P, yang mencakup *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people* (orang), *process* (proses), *physical evidence* (bukti fisik), *packaging* (kemasan), dan *payment* (pembayaran). Temuan penelitian menunjukkan bahwa Era Jaya berhasil mengoptimalkan strategi produk dengan menawarkan berbagai macam oleh-oleh lokal, seperti abon dan aneka keripik, dengan mengedepankan cita rasa sebagai nilai jual utama. Strategi penetapan harga bersifat fleksibel dan disesuaikan dengan daya beli konsumen, sementara lokasi toko yang strategis dan mudah diakses turut mendukung jangkauan konsumen. Namun demikian, ditemukan beberapa kendala antara lain kondisi fisik toko yang kurang terawat serta pemanfaatan promosi digital yang masih minim. Oleh karena itu, penelitian ini merekomendasikan peningkatan fasilitas toko, pelatihan pelayanan pelanggan, serta penguatan strategi pemasaran digital. Strategi pemasaran 9P terbukti efektif dalam mendukung keberlanjutan usaha dan meningkatkan daya saing Era Jaya sebagai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor oleh-oleh lokal.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran 9P, Eksistensi Bisnis

ABSTRACT

This study aims to analyze the marketing strategies implemented by the local souvenir shop Era Jaya in Solo to maintain its existence in the face of market competition and the development of the digital era. A descriptive qualitative approach was used in this study, with data collection through observation, in-depth interviews, and documentation. The analysis is based on the 9P marketing mix concept, which includes product, price, place, promotion, people, process, physical evidence, packaging, and payment. The results indicate that Era Jaya has successfully optimized its product strategy by offering a variety of local souvenirs, such as shredded meat and various chips, emphasizing taste as the main selling point. The pricing strategy is flexible and adjusted to consumer purchasing power, while the strategic and easily accessible store location also supports consumer reach. However, several obstacles are found, including the poorly maintained physical condition of the store and the minimal use of digital promotions. Therefore, this study recommends improving store facilities, providing customer service training, and strengthening digital marketing strategies. The 9P marketing strategy has proven effective in supporting business sustainability and increasing Era Jaya's competitiveness as a micro, small, and medium enterprise (MSME) in the local souvenir sector.

Keywords: Marketing Strategy, 9P Marketing Mix, Business Existence

