

**STRATEGI PEMASARAN LANGSUNG (*DIRECT
MARKETING*) KOMODITI CABAI DENGAN
MENGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT DALAM
RANGKA MENINGKATKAN MINAT PELANGGAN DI UD
PRATAMA CABE BANYUWANGI**

SKRIPSI



**OLEH:
JUWITA RATNA AMALIA
2210521011**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
MARET 2026**

**STRATEGI PEMASARAN LANGSUNG (*DIRECT
MARKETING*) KOMODITI CABAI DENGAN
MENGUNAKAN METODE ANALISIS SWOT DALAM
RANGKA MENINGKATKAN MINAT PELANGGAN DI UD
PRATAMA CABE BANYUWANGI**

SKRIPSI



Diajukan untuk melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom) pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Jember

**OLEH:
JUWITA RATNA AMALIA
2210521011**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
MARET 2026**



PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim, puji syukur kupersembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Allah SWT, yang memberikan kekuatan dan ketabahan saat penulis merasa letih, yang senantiasa memberikan kemudahan dan kelancaran saat penulis menghadapi kesulitan dan keresahan. Engkau hadirkan segala petunjuk di setiap doa yang penulis panjatkan sehingga proses yang dilalui berjalan sesuai harapan. Benar adanya, sesudah kesulitan pasti ada kemudahan.
2. Ibunda tersayang, yang senantiasa memberikan dukungan, doa-doa, serta kasih sayang yang tulus. Segala perhatian dan arahan yang diberikan menjadi kekuatan bagi penulis saat merasakan kegelisahan dan kebingungan. Setiap nasihat dan pelukan yang diberikan menjadi alasan penulis untuk terus bangkit dan melangkah. Tiada kata yang mampu menggambarkan pengorbanan, kasih sayang, dan segala doa-doa yang telah Ibu berikan kepada penulis dalam menjalani segala proses selama ini. Semoga Allah SWT melimpahkan kebahagiaan, rahmat, dan kasih sayang-Nya kepada Ibu.
3. Ayahanda tercinta, sosok cinta pertama yang berkorban untuk masa depan penulis, yang mengajarkan arti perjuangan, keteguhan, dan kekuatan untuk menghadapi segala di setiap proses. Terima kasih atas pengorbanan kerja keras, tenaga, waktu, dan pikiran yang telah diberikan dalam kehidupan penulis selama ini. Terima kasih selalu mengupayakan yang terbaik. Segala nasihat yang Ayah berikan, menjadikan langkah kecil penulis untuk keberhasilan di masa mendatang. Semoga kasih sayang, didikan, serta doa-doa yang Ayah panjatkan menjadi bekal kebaikan yang terus mengalir. Sehat selalu dan panjang umur Ayah.
4. Kakak terkasih, terima kasih atas segala doa-doa, perhatian, dan dukungan yang diberikan di setiap langkah perjalanan kehidupan penulis. Kehadiran Kakak bukan hanya sebagai saudara, tetapi juga sebagai sosok motivator penulis di saat merasa lelah. Tanggung jawab dan kerja kerasnya menjadikan penulis sebagai contoh dalam menghadapi segala proses yang lebih dewasa. Semoga pencapaian kecil ini menjadi kebanggaan Kakak, sebagaimana Kakak

yang selalu menjadi inspirasi bagi penulis untuk terus berusaha dan tidak menyerah dalam meraih mimpi.

5. Dosen pembimbing, Ir. H. Mohammad Thamrin, M.Si, dengan penuh syukur dan hormat, terima kasih atas segala ilmu, waktu, dan perhatian yang diberikan. Sehingga penulis bisa menyelesaikan karya ini dengan baik, segala kritik dan saran yang diberikan menjadi bekal berharga bagi perjalanan penulis di masa depan. Semoga segala ilmu, bimbingan, dan kebaikan yang Bapak berikan menjadi amal kebaikan dan mendatangkan keberkahan.
6. Seluruh dosen Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman, bimbingan, serta arahan yang sangat berharga dan bermanfaat kepada penulis selama menempuh masa perkuliahan dari awal hingga sekarang.
7. Sahabat-sahabat seperjuangan saya, terima kasih selalu memberikan motivasi, semangat, dan dukungan yang positif selama ini. Kehadiran kalian menjadi penguat penulis untuk tetap berusaha menyelesaikan karya ini dengan sebaik-baiknya. Kebersamaan yang kita lalui bersama dari awal perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini akan menjadi kenangan bagi penulis yang tidak terlupakan.
8. Seseorang yang tidak bisa saya sebutkan namanya namun tidak kalah penting juga kehadirannya. Terima kasih dengan tulus mendampingi, mengarahkan, dan menguatkan penulis selama proses penyusunan skripsi. Terima kasih atas segala nasihat, dukungan, serta doa-doa yang telah dipanjatkan. Setiap tenaga, waktu, dan perhatian yang diberikan menjadi alasan penulis untuk tetap semangat dalam menyusun skripsi ini hingga terselesaikan.
9. Terakhir, terima kasih untuk diri saya sendiri Juwita Ratna Amalia atas segala kerja keras dan semangatnya dalam menyusun skripsi ini. Terima kasih telah mampu mengendalikan diri dan tidak pernah memutuskan untuk menyerah dalam menjalankan apapun di setiap prosesnya. Dan yang paling terpenting terima kasih karena sudah berani. Berani untuk memilih, berani untuk mencoba, dan berani untuk belajar menyelesaikan apa yang sudah dimulai. Ini merupakan pencapaian yang saya banggakan.

MOTTO

“Dan Dia mengajarkan kepada manusia apa yang tidak diketahuinya”

(QS. Al-‘Alaq : 5)¹

“Dan mulailah sesuatu karna Allah.”

(Laudya Cynthia Bella)



PERNYATAAN KEASLIAN PENULIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Juwita Ratna Amalia
Nim : 2210521011
Prodi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini saya tulis dengan berjudul **“Strategi Pemasaran Langsung (Direct Marketing) Komoditi Cabai Dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT Dalam Rangka Meningkatkan Minat Pelanggan Di UD Pratama Cabe Banyuwangi”** merupakan hasil karya saya sendiri bukan pengambil-alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan saya. Skripsi ini belum pernah di publikasikan sebelumnya sehingga tidak ada unsur plagiasi didalamnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut dimuka hukum, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 16 Maret 2026

Yang membuat pernyataan



Juwita Ratna Amalia
2210521011

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi ini yang berjudul “Strategi Pemasaran Langsung (Direct Marketing) Komoditi Cabai Dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT Dalam Rangka Meningkatkan Minat Pelanggan Di UD Pratama Cabe Banyuwangi”

Oleh:

Juwita Ratna Amalia

NIM. 2210521011

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh Tim Penguji,

Jember, 16 Maret 2026

Pembimbing



Ir. H. Mohammad Thamrin, M.Si.

NIP. 196108281993021001

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi oleh Juwita Ratna Amalia, NIM: 2210521011 ini telah dipertahankan didepan Tim Penguji Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jember, pada:

Hari : Senin

Tanggal : 16 Maret 2026

Tempat: : Lab Public Relation Ilmu Komunikasi Gedung B Lt. 2

Tim Penguji:

Ketua,

Sekretaris,

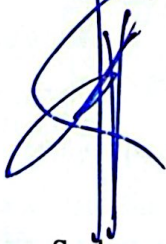


Dr. Sudahri, S.Sos., M.I.Kom.
NIDN. 0704067901



Ir. H. Mohammad Thamrin, M.Si.
NIP. 196108281993021001

Anggota,

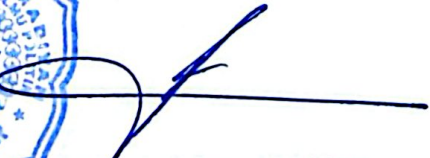


Ageng Soeharno, SS., M.Pd.
NIDN. 0704037302

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Muhammadiyah Jember



Dr. Sudahri, S.Sos., M.I.Kom
NIDN. 0704067901

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Jember, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Juwita Ratna Amalia
Nim : 2210521011
Prodi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas : Muhammadiyah Jember

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Jember **Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalt-Free Right)**

Karya ilmiah saya yang berjudul **"Strategi Pemasaran Langsung (Direct Marketing) Komoditi Cabai Dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT Dalam Rangka Meningkatkan Minat Pelanggan Di UD Pratama Cabe Banyuwangi"** Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Muhammadiyah Jember berhak menyimpan, mengalihmediakan, memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Jember
Pada Tanggal: 16 Maret 2026

Menyatakan



Juwita Ratna Amalia
2210521011

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat, ridho, dan pertolongan-Nya sehingga skripsi yang berjudul **“Strategi Pemasaran Langsung (Direct Marketing) Komoditi Cabai Dengan Menggunakan Metode Analisis SWOT Dalam Rangka Meningkatkan Minat Pelanggan Di UD Pratama Cabe Banyuwangi”** dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jember. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini terwujud berkat bimbingan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan apresiasi dan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Dr. Sudahri, S.Sos., M.I.Kom selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Jember.
2. Ageng Soeharno, SS., M.Pd selaku Dosen Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Ir. H. Mohammad Thamrin, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan masukan selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh dosen Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan wawasan selama masa perkuliahan.
5. UD Pratama Cabe Banyuwangi atas izin, dukungan, dan kerja sama yang telah diberikan selama proses penelitian berlangsung.

Semoga segala kebaikan yang telah diberikan semua pihak yang telah membantu mendapat balasan yang luar biasa dari Allah SWT. Saya berharap nantinya penulisan skripsi ini bisa bermanfaat bagi orang lain.

Jember, 16 Maret 2026

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENULIS	vii
HALAMAN PERSETUJUAN	viii
HALAMAN PENGESAHAN	ix
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	x
KATA PENGANTAR	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Hipotesis Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Landasan Teori	10
2.2.1 IMC (Integrated Marketing Communication).....	10
2.2.2 Minat Pelanggan	13
BAB III METODE PENELITIAN	18
3.1 Jenis Penelitian	18
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	18

3.3	Sumber Data Penelitian	19
3.4	Teknik Pengumpulan Data	20
3.5	Analisis Data	21
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		22
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	22
4.2	Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	25
4.2.1	Direct Marketing (Pemasaran Langsung) Merupakan Strategi Yang Efektif Dalam Meningkatkan Minat Pelanggan Pada UD Pratama Cabe Banyuwangi	25
4.2.2	Implementasi Analisis SWOT Adalah Faktor Pendukung Yang Dapat Mengidentifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Dan Ancaman Pada UD Pratama Cabe Banyuwangi Yang Dapat Mempengaruhi Efektivitas Strategi Pemasaran Langsung	30
4.2.3	Penerapan Hasil Analisis SWOT Sebagai Alat Bantu Dalam Strategi Pemasaran Langsung Dapat Memberikan Solusi Yang Efektif Pada UD Pratama Cabe Banyuwangi Untuk Meningkatkan Minat Pelanggan	36
BAB V PENUTUP.....		45
5.1	Kesimpulan	45
5.2	Saran	46
DAFTAR PUSTAKA.....		47
LAMPIRAN.....		49

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	14
Gambar 4. 1 Objek Penelitian (UD Pratama Cabe Banyuwangi)	22

