

**MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN BERBASIS
KAPABILITAS PEMASARAN PADA UMKM KULINER
DI SEMARANG**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan

Mencapai Derajat S1

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh:

Muhammad Ali Subkhan

30401511805

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG**

2019

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi

**MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN BERBASIS
KAPABILITAS PEMASARAN PADA UMKM KULINER
DI SEMARANG**

Disusun oleh:

**Muhammad Ali Subkhan
NIM. 30401511805**

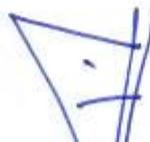
Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat
diajukan ke hadapan sidang penelitian ujian

Skripsi

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 23 Agustus 2019

Pembimbing,



Dr. Mutamimah, S.E., M.Si
NIK. 210491026

**MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN BERBASIS
KAPABILITAS PEMASARAN PADA UMKM KULINER
DI SEMARANG**

Disusun oleh

Muhammad Ali Subkhan

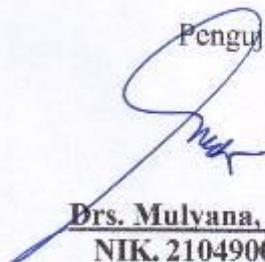
NIM. 30401511805

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada tanggal 30 September 2019

Susunan Dewan Penguji

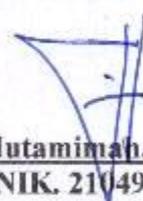
Penguji I


Drs. Mulyana, M.Si
NIK. 210490020

Penguji II


Dra. Sri Ayuni, M.Si
NIK. 220493036

Dosen Pembimbing


Dr. Mutamimah, S.E, M.Si
NIK. 210491026

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Tanggal 30 September 2019

Ketua Program Studi Manajemen


Dr. H. Ardiah/Adhiatma, SE, MM
NIK. 210499042

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Ali Subkhan
NIM : 30401511805
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN BERBASIS KAPABILITAS PEMASARAN PADA UMKM KULINER DI SEMARANG”** diajukan untuk diuji pada tanggal 30 Agustus 2019 adalah hasil karya saya. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara mengambil atau meniru kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, atau saya tiru dan ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Saya bersedia menarik skripsi yang saya ajukan, apabila terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain yang seolah-olah tulisan saya sendiri. Saya bersedia bila gelar dan ijazah yang diberikan oleh universitas dibatalkan.

Semarang, 30 September 2019

Yang Memberi Pernyataan



Muhammad Ali Subkhan
NIM. 30401511805

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: Muhammad Ali Subkhan
NIM	: 30401511805
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Alamat Asal	: Desa Karang Sari RT 07/03 Kec. Karangtengah Kab. Demak
No. HP / Email	: 08985606422 / muhamadaliskubkhan.97@gmail.com

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa Tugas ~~Akhir~~/Skripsi/~~Tesis~~/~~Disertasi~~* dengan judul:

MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN BERBASIS KAPABILITAS PEMASARAN PADA UMKM KULINER DI SEMARANG

dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 2 Oktober 2019

Yang menyatakan,



Muhammad Ali Subkhan

30401511805

*Coret yang tidak perlu

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Man jadda wajada”

Artinya: Siapa yang bersungguh-sungguh maka akan berhasil.

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dan junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi tauladan dan panutan saya disegala tindakan dalam menjalani hidup.

Dengan hasil ini saya persembahkan kepada orang yang selalu mendukung dan memotivasiku menyelesaikan skripsi ini.

Terlebih yaitu untuk Bapak dan ibuku tercinta, yang selalu menjadi motivator dalam setiap langkah hidupku, yang selalu setia mendoakanku dan menjagaku sampai kini. Saudara dan keluarga besar yang selalu memotivasi saya, para sahabat-sahabatku yang telah mendukung dan mendoakanku dalam mengerjakan tugas akhir ini.

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendiskripsikan dan menganalisis pengaruh *e-commerce*, hubungan pemasaran, modal sosial dan kapabilitas pemasaran terhadap kinerja pemasaran. Populasi yang digunakan adalah UMKM kuliner di kota Semarang yang melakukan penjualan melalui *e-commerce*. Teknik pemilihan sampel menggunakan *purposive sampling*. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 100 UMKM kuliner di kota Semarang yang melakukan penjualan melalui *e-commerce*. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah uji validitas, uji reabilitas, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis dengan menggunakan SPSS 22. Hasil penelitian ini menunjukkan *e-commerce*, Hubungan pemasaran, modal sosial dan kapabilitas pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pemasaran. Kapabilitas pemasaran merupakan variabel intervening antara *e-commerce*, hubungan pemasaran, modal sosial terhadap kinerja pemasaran.

Kata kunci: *e-commerce*, hubungan pemasaran, modal sosial dan kapabilitas pemasaran, kinerja pemasaran.

ABSTRACT

The purpose of this study is to describe and analyze the effect of e-commerce, marketing relationships, social capital and marketing capabilities on marketing performance. The population used is culinary UMKM in the city of Semarang, which sells through e-commerce. The sample selection technique uses purposive sampling. The samples used in this study were 100 culinary UMKM in the city of Semarang who made sales through e-commerce. The analysis technique in this study is the validity test, reliability test, classic assumption test, and hypothesis testing using SPSS 22. The results of this study indicate e-commerce, marketing relations, social capital and marketing capabilities have a positive and significant effect on marketing performance. Marketing capability is an intervening variable between e-commerce, marketing relations, social capital on marketing performance.

Keywords : e-commerce, relationship marketing, social capital and marketing capabilities, marketing performance.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan penelitian skripsi yang berjudul **“Model Peningkatan Kinerja Pemasaran Berbasis Kapabilitas Pemasaran pada UMKM kuliner di Semarang”**. Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini banyak mendapat bimbingan, dukungan dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Mutamimah, S.E, M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dengan cermat dan memberi masukan sehingga penelitian yang dilakukan membuahkan hasil maksimal.
2. Ibu Olivia Fachrunnisa, M.Si, Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Dr. H. Ardian Adhiatma, S.E, M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Seluruh Dosen, Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi Unissula Semarang yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi penulis.
5. Sahabat terdekat saya Putri Puji Utami, M Choyrul Adhib, M Ainun Najib, Elan Najib, Astri Nurmalasari, M fajril Falach, Nofiaatun Jannah, Nismar Arnyla, Luthfi Tristiyani, Niatita Antaresti, Muhammad Zakariya, Mahbub Muhammad, M Ubaedillah dan M faidzin beserta teman seperjuangan kuliah saya lainnya yang telah

banyak memberikan bantuan baik dalam bentuk semangat, doa, maupun saran kepada penulis dalam menyelesaikan penulisan proposal ini dan teman-teman selama kuliah serta anggota organisasi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung yang telah memberikan semangat tiada henti.

6. Penguji yang telah memberi saran terkait penelitian ini, sehingga terhindar dari kesalahan penulisan maupun kesalahan penelitian.

Penulis menyadari atas kekurang sempurnaan usulan penelitian skripsi ini, maka penulis memohon maaf atas kekurangan serta menerima kritik dan saran yang membangun.

Semarang, 23 Agustus 2019

Muhammad Ali Subkhan
30401511805