

SKRIPSI

**PEMASARAN RIMPI PISANG SALE IBU SUM NACIK MELALUI
FACEBOOK DI DESA UJAN MAS BARU KABUPATEN MUARA ENIM**



INTAN PRATIWI

07021382025143

JURUSAN SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

2024

SKRIPSI

**PEMASARAN RIMPI PISANG SALE IBU SUM NACIK
MELALUI FACEBOOK DI DESA UJAN MAS BARU
KABUPATEN MUARA ENIM**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar

S-1 Sosiologi (S.Sos)

Pada

Program Studi S1 Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik Universitas Sriwijaya



INTAN PRATIWI

07021382025143

JURUSAN SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

PEMASARAN RIMPI PISANG SALE IBU SUM NACIK MELALUI FACEBOOK DI DESA UJAN MAS BARU KABUPATEN MUARA ENIM

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Dalam Menempuh Derajat Serjana S-1
Sosiologi

Oleh:

Intan Pratiwi

07021382025143

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

Dra. Dyah Hapsari ENH, M.Si.

NIP. 196010021992032001



Mengetahui,
Ketua Jurusan,



Dr. Diana Dewi Sartika, S.Sos., M.Si
NIP. 198002112003122003

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

“PEMASARAN RIMPI PISANG SALE IBU SUM NACIK MELALUI FACEBOOK DI DESA UJAN MAS BARU KABUPATEN MUARA ENIM”

Skripsi

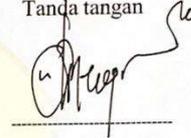
INTAN PRATIWI
07021382025143

Telah dipertahankan di depan penguji
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
pada tanggal 14 Juni 2024

Pembimbing:

1. Dra. Dyah Hapsari ENH, M.Si.
NIP. 196010021992032001

Tanda tangan



Penguji:

1. Safira Soraida, S.Sos., M.Sos.
NIP. 198209112006042001

Tanda Tangan



2. Gita Isyrawulan, S.Sos., MA
NIP. 198611272015042003

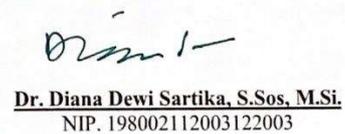
Mengetahui

Dekan FISIP UNSRI,



Prof. Dr. Alfitri, M.Si.
NIP. 196601221990031004

Ketua Jurusan Sosiologi



Dr. Diana Dewi Sartika, S.Sos, M.Si.
NIP. 198002112003122003

PERNYATAAN ORISINALITAS



KEMENTERIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Alamat : Jalan Palembang-Prabumulih, KM 32 Inderalaya Kabupaten Ogan Ilir 30662
Telepon (0711) 580572 Faksimile (0711) 580572 Laman : www.fisip.unsri.ac.id

PERNYATAAN ORISIONALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Intan Pratiwi
NIM : 07021382025143
Jurusan : Sosiologi

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa skripsi yang saya buat dengan judul “Pemasaran Rimpis Pisang Sale Ibu Sum Nacik Melalui Facebook di Desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim” ini benar-benar karya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku sesuai dengan Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Penanggulangan Plagiat di Perguruan Tinggi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi saya sudah di atas merupakan jiplakan karya orang lain (plagiarisme), terhadap keaslian karya ini, saya bersedia menanggung sanksi yang dijatuhkan kepada saya sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dengan sungguh-sungguh tanpa pemaksaan dari pihak manapun.

Palembang, 14 Mei 2024
Yang buat pernyataan,

Intan Pratiwi
NIM 07021382025143

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jika Allah menolong kamu, maka tidak ada yang dapat mengalahkanmu, tetapi jika Allah membiarkan kamu (tidak memberi pertolongan) maka siapa yang dapat menolongmu setelah itu? Karena itu hendaklah kepada Allah saja orang-orang mukmin bertawakal” (Q.S Ali Imran: 160)

“Merantaulah, orang berilmu dan beradab tidak diam dan beristirahat di kampung halaman tinggalkan negerimu dan hiduplah asing di negeri orang. Merantaulah, dan engkau akan mendapatkan pengganti dari orang-orang yang kau tinggalkan. Berlelah-lelahlah manisnya hidup terasa setelah lelah berjuang” (Ali BinAbi Thalib)

“Saya bukan apa-apa tapi saya harus menjadi segalanya”

-Karl Marx-

Saya persembahkan skripsi ini untuk :

- **Atas rasa syukur kepada Allah SWT**
- **Kepada kedua orang tua penulis, Edi Anuar dan Ana Usnani tercinta**
- **Saudara Kandung penulis Egil Septian, Ilham Efriansyah, Indri Juliani**
- **Seluruh Keluarga Besar *Ahmad Usman’s Family & Mat Nasir’s Family***
- **Dosen pembimbing Ibu Dra. Dyah Hapsari ENH, M.Si**
- **Teman-teman seperjuangan SOSIOJAYAA’20**
- **Almamater Universitas Sriwijaya yang saya banggakan.**

KATA PENGANTAR

Allhamdulillah hirabbil ‘alamin, puji syukur kehadirat Allah SWT karena atas limpahan karunia, kesehatan, kekuatan untuk penulis menyelesaikan skripsi dengan judul “Pemasaran Rimpi Pisang Sale Ibu Sum Nacik melalui Facebook di Desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim”. Sholawat serta salam semoga selalu senantiasatercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, keluarga sahabat serta pengikutnya hingga akhir zaman. Skripsi ini ditulis dan diajukan sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh mahasiswa untuk memperoleh gelar Sarjana Sosiologi (S. Sos) dari Fakultas Ilmu Soisal dan Ilmu Politik Strata (S-1) Universitas Sriwijaya.

Dalam penyusunan skripsi ini tentunya tidak terlepas mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih :

1. Allah SWT yang telah memberikan segala nikmat, baik kesehatan, rezeki, rahmat dan hidayah sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan benar.
2. Bapak Prof. Dr. Taufiq Marwah, S.E., M. Si selaku rektor Universitas Sriwijaya.
3. Bapak Prof. Dr. Alfitri, M. Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sriwijaya.
4. Ibu Dr. Diana Dewi Sartika, M. Si selaku Ketua Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sriwijaya.
5. Ibu Gita Isyanawulan, S.Sos., M.A selaku Sekertaris Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sriwijaya.
6. Ibu Dra. Dyah Hapsari ENH, M. Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, banyak memberikan masukan dan saran dengan sabar. Semoga kebaikan Ibu dibalas oleh Allah SWT dan selalu diberikan kesehatan serta kebahagiaan sepanjang Umurnya, Aamiin.

7. Seluruh Dosen Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sriwijaya yang telah banyak memberikan ilmu dan pengalaman selama proses perkuliahan, serta seluruh staff kepegawaian yang telah banyak membantu dan berperan dalam proses mengurus administrasi di Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sriwijaya.
8. Mbak Irma Septiliana selaku Admin Jurusan Sosiologi yang selalu membantu penulis dalam mengurus Administrasi selama perkuliahan di Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Sriwijaya.
9. Kepada pintu surgaku yaitu orang tuaku Edi Anuar dan Ana Usnani mereka orang tua yang hebat hanya seorang tukang jahit dan pedagang yang memang tidak bergelar sarjana tetapi sudah membesarkan dan mendidik anaknya hingga mendapatkan gelar sarjana. Bunda seorang ibu yang betapa besar rasa cinta kasihnya tak berhenti selalu mendo'akan menasehati, membimbing, membesarkan dengan penuh cinta penulis sangat bangga mempunyai kalian dalam hidup penulis.. Terima kasih selalu atas kesabaran menghadapi penulis. Teruntuk kedua orang tua semoga Bapak dan Mamak sehat selalu, panjang umur, bahagia selalu. Penulis berharap semoga Bapak dan Mamak harus selalu ada disetiap perjalanan dan pencapaian hidup penulis.
10. Adikku tersayang, Egil Septian, Ilham Efriansyah, Indri Juliani yang paling hebat. Terima kasih telah memberi dukungan moral berupa semangat di tanah rantau dan selalu tau bila kakaknya di transfer pasti minta kirimi pulsa, kuota dll. Itu kakak jadikan alasan untuk terus semangat menyelesaikan apa yang sudah kakak mulai. Agar kelak bisa transfer kalian tanpa kalian minta.
11. Keluarga besarku Ahmad Usman dan Mat Nasir terima kasih atas do'a support untuk penulis.
12. Terima kasih untuk Ibu Sum Nacik selaku pemilik usaha Rimpi Pisang, serta tim belakang layar yang telah membantu penulis sampai selesai.

13. Kepada para informan terima kasih telah memberikan informasi terkait penelitian saya sehingga informasi tersebut membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
14. Kepada teman-temanku, Gades Ujan Mas Dian Selvia & Ranti Ramandah yang telah menemani dan kebersamai penulis di rantau. *The Bund's*, Resta Gilin Tares, Pipit wardani, Arnellia Putri, Vina Dwi Putri Wulandari terima kasih telah hadir sebagai wadah untuk bertanya dan kebersamai selama perkuliahan ini. Sepembimbing skripsi Resta Gilin Tares, Putri Yulia Sari, Arnellia Putri, Vina dwi Putri Wulandari terima kasih telah saling support untuk menyelesaikan skripsi ini, walaupun kemarin pernah terjadi kesalah pahaman miss komunikasi antara kita. Kak Pika Ariani & Fezzi Reri Viovitha telah menemani peneliti dalam penelitian, support dan tempat berkeluh kesah curhat penulis.
15. Teman-teman seperjuangan BPH WAKI #Dakwah_Bercahaya
16. Teman-teman seperjuangan Sosio Jaya Angkatan 2020
17. Terima kasih untuk semua pihak terlibat dalam pembuatan skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, sampai menyelesaikan skripsi.
18. Teruntuk jodoh yang masih dipersiapkan oleh Allah SWT, terima kasih sudah mendoakan jodohmu ini untuk tidak melakukan pacaran selama 4 tahun, semoga kelak kita dipertemukan di waktu yang terbaik, ketika kita sudah sama-sama sukses, siap dan sudah bisa membahagikan orang yang tersayang, sehingga skripsi ini bisa terbentuk untuk menunggumu tanpa pacaran.
19. Teristimewa terima kasih kepada penulis yaitu diri sendiri, Intan Pratiwi karena telah kuat dan bertahan, berjuang ditengah badai dan kerasnya proses ini. Semangat yang tidak kenal lelah, pikiran yang tidak tau harus diolah sebagaimana mestinya. Terima kasih sampai saat ini mampu dan yakin bahwa penulis bisa menyelesaikan sampai dengan tepat waktu. Terima kasih pada hati yang selalu tegar dan ikhlas menjalani semuanya. Terima kasih pada jiwa dan raga yang masih tetap waras hingga

sekarang. Saya bangga kepada diri saya sendiri. Semoga setelah ini penulis masih diberi kesempatan untuk membahagiakan kedua orang tua, menjadi sukses dunia dan akhirat, serta penulis ingin melanjutkan pendidikan kejenjang selanjutnya. Semoga NIM menjadi NIP Aamiin..

Akhir kata terima kasih yang tak terhingga semua pihak yang telah hadir didalam perjalanan ini. Semoga penulis skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan dapat memberikan masukan untuk pengembangan ilmu pengetahuan ke depan terutama dalam bidang Sosiologi konsentrasi pemberdayaan masyarakat. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan.

Palembang, Juni 2024

Penulis,

Intan Pratiwi

NIM. 07021382025143

RINGKASAN

RINGKASAN

PEMASARAN RIMPI PISANG SALE IBU SUM NACIK MELALUI FACEBOOK DI DESA UJAN MAS BARU KABUPATEN MUARA ENIM

Masalah yang di angkat dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bentuk pemasaran Rimpi Pisang Sale Ibu Sum Nacik melalui Facebook di Desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan strategi penelitian studi kasus. Penelitian ini menggunakan teori tindakan sosial menurut Max Weber data penelitian diperoleh dari 4 informan utama dan 6 informan pendukung dengan menggunakan tehnik observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat kombinasi antara pemasaran konvensional dan *modern* pada Pemasaran Rimpi Pisang Sale Ibu Sum Nacik melalui Facebook di Desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim.

Keyword : Pemasaran, Rimpi Pisang Sale, Facebook

Palembang, 22 Agustus 2024

Disetujui Oleh,

Pembimbing



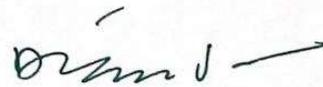
Dra. Dyah Hapsari ENH, M.Si

NIP. 196010021992032001

Ketua Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik

Universitas Sriwijaya



Dr. Diana Dewi Sartika, S.Sos., M.Si

NIP. 198012112003122003

SUMMARY

SUMMARY

MARKETING OF IBU SUM NACIK RIMPI PISANG SALE VIA FACEBOOK IN UJAN MAS BARU VILLAGE, MUARA ENIM DISTRICT

The problem raised in this research aims to find out how Ibu Sum Nacik's Rimpi Pisang Sale is marketed via Facebook in Ujan Mas Baru Village, Muara Enim Regency. The research method used is descriptive qualitative with a case study research strategy. This research uses social action theory according to Max Weber. Research data was obtained from 4 main informants and 6 supporting informants using observation, interview and documentation techniques. The results of this research are that there is a combination of conventional and modern marketing in Ibu Sum Nacik's Rimpi Pisang Sale Marketing via Facebook in Ujan Mas Baru Village, Muara Enim Regency.

Keywords: Marketing, Rimpi Banana Sale, Facebook

Palembang, 22 Agustus 2024

Approve by,

Advisor



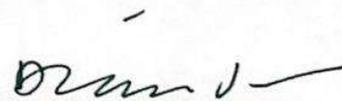
Dra. Dyah Hapsari ENH, M.Si

NIP. 196010021992032001

Head of departement of sociology

Faculty of social Sciences political science

Sriwijaya University



Dr. Diana Dewi Sartika, S.Sos., M.Si

NIP. 198012112003122003

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
RINGKASAN	xi
<i>SUMMARY</i>.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR BAGAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.3.1 Tujuan Umum	6
1.3.2 Tujuan Khusus.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Manfaat Teoritik.....	6
1.4.2 Manfaat Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Kerangka Teori	12
2.2.1 Pemasaran	12
2.2.2 Konvensional	13

2.2.3	Facebook	13
2.2.4	Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	13
2.2.5	Makanan Rimpi Pisang	14
2.2.6	Teori Tindakan Sosial Max Weber.....	14
2.3	Kerangka Pemikiran	16
BAB III METODE PENELITIAN		17
3.1	Desain Penelitian	17
3.2	Lokasi Penelitian	17
3.3	Strategi Penelitian.....	17
3.4	Fokus Penelitian	17
3.5	Jenis dan Sumber Data	18
3.5.1	Data Primer	18
3.5.2	Data Sekunder	18
3.6	Penentuan Informan	19
3.6.1	Informan Utama	19
3.6.2	Informan Pendukung.....	19
3.7	Peran Peneliti.....	19
3.8	Unit Analisis Data	20
3.9	Teknik Pengumpulan Data	20
3.9.1	Observasi.....	20
3.9.2	Wawancara	20
3.9.3	Dokumentasi	21
3.10	Teknik Pemeriksaan Dan Keabsahan Data.....	21
3.10.1	Triangulasi Sumber Data.....	21
3.11	Teknik Analisis Data.....	22

3.11.1	Kondensasi Data.....	22
3.11.2	Penyajian Data	22
3.11.3	Penarikan Kesimpulan	22
3.12	Jadwal Penelitian	23
BAB IV	GAMBARAN UMUM PENELITIAN	24
4.1	Letak Geografis Lokasi Penelitian	24
4.2	Sektor Wisata.....	26
4.3	Kondisi Agama	26
4.4	Gambaran Umum Informan	26
4.4.1	Informan Utama	27
4.4.2	Informan Pendukung.....	28
BAB V	HASIL DAN PEMBAHASAN	31
5.1	Proses Pengolahan Buah Pisang Menjadi Rimpi Pisang	31
5.2	Sistem Penjualan Rimpi Pisang Sale di Desa Ujan Mas Baru	33
	Bentuk Pemasaran Konvensional	33
5.3	Pengaruh Postingan Dalam Postingan Facebook	37
5.4	Pendapatan penjualan Rimpi Pisang Sale melalui Facebook	38
5.5	Hambatan dalam Pemasaran Rimpi Pisang Sale	39
BAB VI	PENUTUP	42
6.1	Kesimpulan.....	42
6.2	Saran	42
	DAFTAR PUSTAKA.....	43
	LAMPIRAN.....	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 data Pisang Kabupaten Muara Enim Tahun 2020-2021	1
---	---

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jadwal Penelitian.....	23
Tabel 4.1 Informan Utama	28
Tabel 4.2 Informan Pendukung	29
Tabel 5.1 Pendapatan penjualan.....	39

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Bagan Kerangka Pemikiran	16
Bagan 5.1 Cara pembuatan Rimpi Pisang Sale.....	31

BAB I

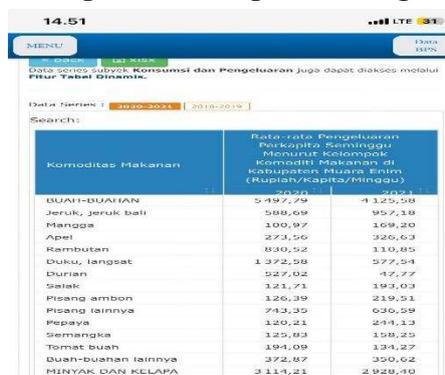
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa pemasaran *digital* saat ini kebanyakan masyarakat menggunakan internet sebagai usaha menciptakan peluang baru dengan berjalan lancar dan cepat sehingga mudah diakses para pengusaha. Menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Muara Enim pada presentase penduduk 5 tahun ke atas yang pernah mengakses internet dalam 3 bulan terakhir laki-laki dan perempuan pada tahun 2021 terdapat 54,35 persen tahun 2022 terdapat 64,09 persen dan 2023 terdapat 64,77 persen. Jaringan digital tidak mengenal batasan dan kebebasan, produktivitas teknologi informasi bersumber dari sumber daya aset, pengetahuan bersumber dari sumber daya manusia, dan terwujudnya transaksi internasional lintas batas negara.

Desa Ujan Mas Baru merupakan desa yang terletak di daerah Kecamatan Ujan Mas Kabupaten Muara Enim Provinsi Sumatera Selatan. Desa yang memiliki penduduk cukup padat dengan jumlah penduduk 7124 Jiwa dan Jumlah KK (kartu keluarga) 1958 KK. Wilayah Ujan Mas terdiri dari permukiman, dan perkebunan hampir semuanya dimiliki warga desa yang masih digunakan untuk mencari pendapatan dan penghasilan. Mayoritas penduduk Desa Ujan Mas Baru adalah berkebun dan bertani sebagai mata pencaharian utama untuk keberlangsungan hidup.

Gambar 1.1 Data Pendapatan Perkapita Pisang di Kabupaten Muara Enim



Komoditas Makanan	Rata-rata Pengeluaran Perkapita Seminggu Komoditi Makanan di Kabupaten Muara Enim (Rupiah/Kapita/Minggu) 2021	Rata-rata Pengeluaran Perkapita Seminggu Komoditi Makanan di Kabupaten Muara Enim (Rupiah/Kapita/Minggu) 2022
BUAH-BUAIAN	5.497,79	4.125,58
Jeruk, jeruk bali	588,69	957,18
Mangga	100,97	169,20
Apel	271,56	326,63
Rambutan	830,52	130,85
Duku, langsung	1.372,58	577,54
Durian	527,02	47,77
Salak	321,71	193,03
Pisang ambon	126,39	219,51
Pisang lainnya	743,35	636,59
Pepaya	120,21	244,13
Semangka	325,83	138,25
Tomat buah	194,09	134,27
Buah-buahan lainnya	372,87	350,62
MINYAK DAN KELAPA	3.114,21	2.928,40

Sumber : Badan Pusat Statistik 2020-2021

Dari data Badan Pusat Statistik terdapat pisang ambon dan pisang lainnya. Dalam hal ini pisang kundur termasuk ke dalam kategori pisang lainnya yang memiliki pengeluaran perkapita 743,35 pada tahun 2020 dan 636,59 pada tahun 2021.

Ada beberapa usaha rumahan yang mengembangkan Rimpi Pisang Sale namun berbeda dengan yang Ibu Sun Nacik kembangkan. Rimpi Pisang Sale Ibu Sum Nacik masih menggunakan cara tradisional tanpa menggunakan peralatan *modern*. Hal ini masih Ibu Sum pertahankan keaslian dan cita rasa khas dari Rimpi Pisang Sale yang diproduksinya. Dalam pembuatan Rimpi Pisang Sale yaitu Pisang Kundur yang kulitnya telah menguning atau disebut masak masyarakat sekitar menyebutnya Pisang Kundur masak salah satu keunikan dari Pisang yang dihasilkan di Desa Ujan Ujan Mas Baru ini tidak memiliki biji sedangkan jika tumbuh di Desa lain pisangnya terdapat biji. tersebut memiliki kelemahan yaitu mudah rusak untuk mencegah pembusukan, dapat diolah menjadi salah satunya Rimpi pisang Sale.

Dalam proses produksi Rimpi Pisang Sale yang membuatnya berbeda, dalam pembuatan Rimpi Pisang Sale adalah pisang akan dipipihkan kemudian di susun diatas panggangan yang terbuat dari bambu, proses pengasapan ini dilakukan secara tradisional dengan menggunakan kayu bakar dan tungku sehingga menimbulkan asap dan memiliki aroma cita rasa unik yang khas dengan kualitas baik. Waktu yang digunakan untuk matang sempurna selama dua hari dua malam dan dibalik setiap satu jam sekali. Selain itu, kulitnya dibakar bersamaan dengan kayu tadi agar wangi dari pisang harum. Pisang ini juga memiliki banyak manfaat bagi kesehatan yang signifikan. Namun, meskipun Rimpi Pisang memiliki potensi yang besar, masih terdapat kendala dalam pemasarannya. Sebagian besar petani di desa ini masih mengandalkan sistem pemasaran tradisional yang terbatas, seperti menjual Pisang hasil panen mereka ke Pasar lokal. Namun, saat ini belum ada saluran pemasaran yang efektif dan terorganisir untuk produk tersebut. Hal ini menjadi kendala dalam memasarkan produk dan mencapai potensi pasar yang lebih luas.

Dalam era digitalisasi dan perkembangan teknologi informasi seperti sekarang ini, penting bagi para penjual produk olahan Rimpi Pisang Sale untuk memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran yang efektif. Dengan memanfaatkan Facebook, penjual Rimpi Pisang Sale di Desa Ujan Mas Baru dapat menjual produk mereka secara langsung kepada konsumen, mengurangi ketergantungan pada perantara, dan meningkatkan keuntungan mereka.

Facebook ialah *platform* media sosial yang memungkinkan penggunaanya untuk memperkuat ikatan pertemanan dengan individu dari berbagai belahan dunia, memungkinkan mereka untuk berinteraksi dan berkomunikasi. Facebook pertama kali muncul di Indonesia pada tahun 2006 perkembangan Facebook di Indonesia semakin hari semakin pesat dan menawarkan banyak fitur menarik dalam (Hartawan, 2019). Sebagai media pertemanan, Facebook memberikan fasilitas bagi orang-orang untuk berbagi informasi, foto, video, dan elemen lainnya melalui profil pribadi mereka facebook di Desa Ujan Mas mudah di akses oleh masyarakat banyak sedangkan media lainnya menurut survei para ibu-ibu jarang menggunakannya dikarenakan facebook fitur aplikasi yang mudah di pahami. Memanfaatkan *platform online* seperti facebook dapat menjadi solusi untuk mencapai lebih banyak konsumen.

Dengan memanfaatkan Facebook sebagai sarana pemasaran, diharapkan produk Rimpi Pisang di Desa Ujan Mas Baru dapat mengoptimalkan potensi pasar mereka dan meningkatkan pendapatan mereka. Pemasaran melalui *platform digital* seperti facebook merupakan langkah yang relevan dan strategis dalam menghadapi tantangan dan peluang dalam industri pertanian yang semakin kompetitif.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah memberikan ketentuan terkait sektor ini, terutama menekankan pada "prinsip berwawasan lingkungan" sebagai dasar pengembangan bisnis UMKM yang dijalankan dengan sambil memperhatikan kewajiban pembayaran. Fokus utama undang-undang ini adalah pada perlindungan dan pelestarian lingkungan UMKM sebagai berikut: Usaha Mikro yakni usaha manufaktur individual atau institusi bisnis perseorangan yang berdasarkan ketentuan undang-undang ini, pemenuhan kriteria Usaha Mikro. Usaha Kecil adalah suatu bisnis ekonomi kreatif

mandiri, yang dilaksanakan dengan individu perseorangan atau badan hukum yang tidak memiliki, menguasai, atau sebagian dimiliki langsung maupun tidak langsung oleh suatu perusahaan atau cabang dari perusahaan tersebut. Persyaratan komersial kecil yang diterapkan oleh undang-undang ini dipenuhi oleh perusahaan kecil dan menengah. Usaha Menengah merupakan entitas ekonomi produksi yang beroperasi secara mandiri, dijalankan oleh individu atau merupakan cabang dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikontrol, baik sebagian langsung maupun tidak langsung, oleh perusahaan kecil atau besar, dengan total kekayaan bersih yang diperoleh dari pendapatan tahunan. (Zia, 2020)

Fokus penelitian ini menitikberatkan pada pemilik usaha rumahan Rimpi Pisang Ibu Sum Nacik yang berlokasi di Desa Ujan Mas Baru Dusun 5 (Lima) jalan Ulak Bandung. Tempat ini dikenal sebagai salah satu tempat dengan pembuatan Rimpi Pisang masih menggunakan peralatan yang tradisional yang terkenal di kalangan penduduk sekitarnya. Makanan khas ini dulunya sering menjadi jamuan untuk tamu dari luar desa sebagai hidangan cemilan dan istilahnya tanda hormat kepada tamu yang datang. Keberadaan Rimpi Pisang Sale sudah mulai sulit ditemukan hanya beberapa warga yang masih membuatnya sebagai usaha sampingan Sum Nacik adalah salah satunya.

Usaha Rimpi Pisang dalam perkembangannya bidang pemasaran, awalnya Rimpi Pisang hanya dijual langsung oleh para pengelola usaha, kini menjadi bisnis Rimpi Pisang. Pemasarannya dijual dengan cara menitipkannya di warung kecil atau toko dengan sistem bagi hasil yang disepakati bersama. Cara menitipkan ke warung kecil atau toko seperti itu kurang efektif sehingga dicarilah solusi yaitu memanfaatkan media sosial facebook agar Rimpi Pisang bisa dikenal banyak orang.

Resiliensi dari Pemasaran Rimpi Pisang Sale melalui Facebook di Desa Ujan Mas kabupaten Muara Enim mengacu pada kemampuan sebuah bisnis untuk beradaptasi, bertahan dan bahkan tumbuh dalam menghadapi tantangan dan perubahan yang tak terduga. Berikut ini beberapa langkah yang diambil dalam Pemasaran Rimpi Pisang Sale dengan konsep resiliensi. Membangun kehadiran online yang kuat : Dengan menggunakan facebook sebagai *platform* pemasaran utama. Buat halaman bisnis yang menarik dan informatif untuk Rimpi Pisang Sale.

Unggah foto-foto produk yang menarik dan deskripsi yang mengguga selera. Pengelola halaman facebook diharapkan aktif membalas komentar, menjawab pertanyaan, dan membarikan informasi terbaru kepada pelanggan. Mengembangkan strategi konten yang kreatif : buat konten yang menarik dan relevan untuk menarik minat pelanggan. Berbagi informasi seputar pemanfaatan pisang. Gunakan gambar dan video yang menarik unik untuk menarik untuk memperkuat pesan. Selain itu berikan cerita tentang perjuangan dan keberhasilan Rimpi Pisang Sale unutup menginspirasi pelanggan dan menunjukkan resiliensi. Meningkatkan keterlibatan pelanggan : ajak pelanggan untuk berpartisipasi dalam kontes, poling atau survei di Facebook.

Dengan memberi hadiah menarik kepada pemenang untuk mendorong partisipasi yang lebih besar. Selain itu tanggapi komentar dan pesan pelanggan dengan cepat dan ramah. Hal ini akan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan meningkatkan loyalitas. Mereka harus mampu menggunakan perubahan teknologi untuk meningkatkan daya produksi usahanya. Baik dari segi produksi maupun pemasarannya. Saat ini produksi rumahan masih terbatas dalam pemanfaatan teknologi sehingga banyak UMKM yang kalah bersaing dengan pelaku usaha lain di dalam dan luar negeri. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perlu dilakukan peningkatan jaringan usaha dan saluran pembiayaan usaha kecil, menengah, dan mikro. Salah satu rencana yang dapat dilakukan yaitu dengan Pemasaran Rimpi Pisang Ibu Sum Nacik melalui Facebook di desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim.

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai usaha untuk menambah pemahaman masyarakat akan pentingnya melestarikan produk lokal sebagai makanan khas daerah Ujan Mas Baru selain itu juga mengetahui cara dan proses pembuatan Rimpi Pisang serta menyalurkan dan mempromosikan Rimpi Pisang sebagai hasil produk olahan dalam meningkatkan pendapatan dan memperluas pemasaran produk sesuai dengan perkembangan teknologi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bagaimana bentuk pemasaran Rimpi Pisang Sale Ibu Sum Nacik melalui Facebook untuk meningkatkan pendapatan?

1.3 Tujuan Penelitian

Dengan mempertimbangkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.3.1 Tujuan Umum

Secara umum, Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bentuk dari meningkatkan pendapatan produsen Rimpi Pisang yang berasal dari Desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim melalui Facebook agar tetap populer di masyarakat.

1.3.2 Tujuan Khusus

Secara Khusus, Meningkatkan penjualan terhadap minat konsumen Rimpi Pisang Sale dengan menggunakan bentuk pemasaran konvensional atau melalui Facebook dari postingan yang meyakinkan, dan cerita pengguna Facebook. Pemasaran melalui Facebook dapat membangkitkan minat konsumen dan membuat tertarik untuk mencoba produk tersebut.

Melalui pencapaian tujuan khusus ini, pemasaran Rimpi Pisang Sale melalui Facebook di Desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim diharapkan dapat meningkatkan pendapatan, memperluas jaringan, meningkatkan minat dan keterlibatan konsumen, serta meningkatkan penjualan produk dengan cara efektif dan efisien.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan mempertimbangkan rumusan masalah di atas, keuntungan dari penelitian adalah sebagai berikut :

1.4.1 Manfaat Teoritik

1. Bagi Peneliti menambah pengetahuan dan pengetahuan pembaca lainnya di bidang pemberdayaan masyarakat khususnya dalam “Pemasaran Rimpi Pisang Sale Ibu Sum Nacik Melalui Facebook di Desa Ujan Mas Baru Kabupaten Muara Enim” karena memberikan wawasan yang berharga bagi

pengembangan pengetahuan dan pemahaman tentang pemasaran digital, pengaruh media facebook dan pengembangan strategi pemasaran yang relevan dalam konteks saat ini.

2. Bagi Perguruan Tinggi berharap bahwa hasil penelitian ini dapat menjadi referensi akademis yang berguna untuk mendukung kegiatan akademik secara umum, terutama dalam mata kuliah Sosiologi Pemasaran, Sosiologi komunikasi, dan khususnya dalam fokus pemberdayaan masyarakat.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Pelaku usaha harapannya, temuan dari penelitian ini dapat memberikan pandangan atau saran kepada para praktisi terkait dengan bentuk pemasaran Rimpi Pisang yang lebih luas, menghemat biaya, berinteraksi langsung dengan konsumen melalui Facebook. Hal ini dapat membantu penjualan Rimpi Pisang dalam merencanakan, melaksanakan, dan mengelola pemasaran dengan lebih efektif dan efisien.
2. Bagi Dinas terkait diharapkan memberikan masukan sebagai evaluasi untuk memperluas informasi bahwa adanya makanan Rimpi Pisang Sale sebagai usaha UMKM.
3. Bagi peneliti berikutnya harapannya, temuan dari penelitian ini dapat menyediakan wawasan kepada peneliti selanjutnya mengenai bagaimana Pemasaran digital melalui Facebook agar generasi muda menjadi kreatif, inovatif dan peka terhadap perkembangan teknologi.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU :

- Craswell. (2016). *Pendekatan Metode Kualitatifkuantitatif Dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar : Edisi Keempat (Cetakan Kesatu).
- Damsar. (2016). *Pengantar Sosiologi Ekonomi* . Pustaka Pelajar Cetakan (Cetakan Ketiga).
- Damsar, & Indriyani. (2018). *Pengantar Sosiologi Pasar*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Field, J. (2003). *Modal Sosial*. London: Kreasi Wacana .
- Meleong, J. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Prof, D. D. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Ritzer, G. (2012). *Teori Sosiologi* . Yogyakarta: Pustaka Belajar .
- Setiadi, E. M., Kama , A. H., & Ridwan , E. (2006). *Ilmu Sosial Dan Budaya Dasar*. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Sugiyono, P. D. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, Cv.
- Sztompka, P. (2004). *Sosiologi Perubahan Sosial*. Jakarta : PT. Balebat Dedikasi Prima.
- Angga, k. (2021). *pemasaran pengembangan ekonomi kreatif bidang kuliner berbasis kearifan lokal studi pada produsen kerupuk dan kemplang 26 ilir kota palembang* . palembang : Universitas Sriwijaya.
- Nabilah, M. (2024). *personal Branding panduan komprehensif untuk membangun citra diri yang menginspirasi*. Yogyakarta: Penerbit Anak Hebat.

JURNAL :

- Adhitya, W. R., & Sari, T. N. (2022). Fenomena Pandemi Covid 19 Yang Merubah Kehidupan Masyarakat Dan Model Pemasaran Konvensional Para Pelaku Usaha Kecil *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika*, 20(2), 208–215.
- Adina Dwijayanti, P. P. (2021). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek4Beradek di masa Pandemi Covid-19. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(2), 68–73.
- Akhmad, K. A. (2015). Pemanfaatan Media Sosial bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif Kualitatif pada Distro di Kota Surakarta). *DutaCom Journal*, 9(1), 43–54.
- Bambang, S., & Abdur, R. (2019). Implementasi Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Umkm Pamokolan Ciamis. *Jurnal PRODUKTIF*, 3(2), 254–261.
- Hartawan, Y. (2019). Fenomena Kalangan Pengguna Media Sosial Di Kota Bandung (Studi Fenomenologi Kalangan Pengguna Media Sosial Facebook Generasi X Di Kota Bandung). *Paradigma POLISTAAT Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 2(1), 27–37. <https://doi.org/10.23969/paradigmapolistaat.v2i1.1662>
- Hasiholan, L. B., & Amboningtyas, D. (2021). Model Pemasaran Digital Marketing dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada UMKM Kota Semarang. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 5(1), 45–48. <https://doi.org/10.22437/jssh.v5i1.13142>
- Jefri, U., & Ibrohim, I. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Puloampel Kabupaten Serang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 86. <https://doi.org/10.35906/jm001.v7i1.730>
- Murdiani, T., Asnusa, S., & Ramaputra, M. G. (2022). Pemanfaatan Media Sosial Pilihan UMKM untuk Mendukung Upaya Digital Marketing. *Prosiding Seminar ...*, 117–125.
- Nihaya, Y., Awami, S. N., Wibowo, H., & Prabowo, R. (2020). Kelayakan Usaha dan Nilai Tambah Sale Pisang di Sentra Pengolahan Sale Kabupaten Grobogan. *Jurnal Keteknik Pertanian Tropis dan Biosistem*, 8(3), 236–244. <https://doi.org/10.21776/ub.jkptb.2020.008.03.05>

- Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *Journal of Applied Business and Economic*, 9(2), 184–204.
- Sagita, G., & Wijaya, Z. R. (2022). Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Bakmi Tando 07. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen (EBISMEN)*, 1(3), 24–31.
- Widyastuti, D. A. R., Nuswantoro, R., & Sidhi, T. A. P. (2016). Literasi Digital pada Perempuan Pelaku Usaha Produktif di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal ASPIKOM*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.24329/aspikom.v3i1.95>
- Zia, H. (2020). Pengaturan Pengembangan Umkm Di Indonesia. *Rio Law Jurnal*, 1(1). <https://doi.org/10.36355/rlj.v1i1.328>