

**PENGARUH *SOCIAL MEDIA*, KEMASAN, DAN KUALITAS  
PRODUK TERHADAP RESILIENSI UMKM DENGAN  
KINERJA PENJUALAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Manajemen Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

**Disusun Oleh:**

**BELLA FEBRIANTI**

**B100180063**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGARUH SOCIAL MEDIA, KEMASAN, DAN KUALITAS PRODUK  
TERHADAP RESILIENSI UMKM DENGAN KINERJA PENJUALAN  
SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

Oleh:

**BELLA FEBRIANTI**

**B100180063**

Telah diperiksa dan disetujui oleh:

**Dosen Pembimbing,**



**Kussudiyarsana, S.E., M.Si., Ph.D**

**NIK. 828**

## HALAMAN PENGESAHAN

# PENGARUH SOCIAL MEDIA, KEMASAN, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP RESILIENSI UMKM DENGAN KINERJA PENJUALAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI

Oleh:

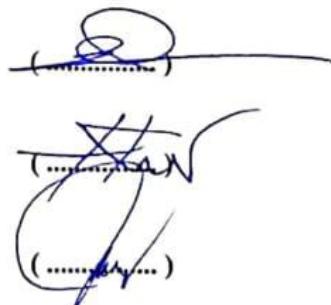
BELLA FEBRIANTI

B100180063

Telah dipertahankan di depan Dewan Pengaji  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Surakarta  
Pada hari Kamis, 27 Januari 2022  
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Pengaji:

1. M. Sholahuddin, S.E., M.Si., Ph.D  
(Ketua Dewan Pengaji)
2. Kussudyarsana, S.E., M.Si., Ph.D  
(Anggota I Dewan Pengaji)
3. Nur Ahmad, S.E., M.Si.  
(Anggota II Dewan Pengaji)



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

(Prof. Dr. Anton Agus Setyawan, S.E., M.Si)

NIK. 829



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. A. Yani Tromol Pos 1 Pabelan Kartosuro Telp. (0271) 717417 Surakarta 57102

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **BELLA FEBRIANTI**  
NIM : **B100180063**  
Jurusan : **MANAJEMEN**  
Judul Skripsi : **PENGARUH SOCIAL MEDIA, KEMASAN, DAN  
KUALITAS PRODUK TERHADAP RESILIENSI  
UMKM DENGAN KINERJA PENJUALAN SEBAGAI  
VARIABEL MEDIASI**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya yang telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti dan atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi apapun dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan atau gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, 15 Februari 2022

Yang membuat pernyataan

**BELLA FEBRIANTI**

## **MOTTO**

“Setiap kesabaran akan membawa hasil, entah kapan waktunya. Pasrah dan ikhlas kunci utama untuk menghilangkan rasa kecewa “

“Terjatuh bukan menandakan lemah, tetapi pembuktian kekuatan, karena ketika merasakan sakitnya terjatuh maka bangkit adalah obatnya”

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah atas berkah, rahmat, dan limpahan nikmat-Nya berupa kesehatan dan kesempatan, penulis diberikan kemudahan untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Maha karya ini penulis persembahkan untuk:

1. Allah SWT yang selalu memberi kemudahan, nikmat, karunia serta hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Nabi Muhammad SAW yang telah memberi tauladan dan membawa perubahan dari zaman jahiliyah ke zaman yang terang benderang.
3. Kedua orang tua, kakak, dan adik saya yang selalu memberikan kasih sayang, semangat, motivasi yang sangat besar sehingga saya bisa menyelesaikan kuliah saya di Universitas Muhammadiyah ini.
4. Keluarga besar yang telah memberi dukungan dan doa.
5. Bapak Prof. H. Sofyan Anif, M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
6. Bapak Prof. Anton A. Setyawan selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
7. Ibu Dr. Rini Kuswati S.E, M.Si. selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
8. Pembimbing Skripsi Bapak Kussudyarsana, S.E., M.Si., Ph.D yang telah membimbing dalam penulisan skripsi.
9. Bapak Muhammad Sholahuddin, S.E., M.Si., Ph.D dan Bapak Nur Achmad, S.E., M.Si selaku dewan penguji yang telah meluangkan waktu untuk menguji sidang dan memberi arahan serta bimbingan selama studi penulis.
10. Ibu Mabruroh M.M selaku Pembimbing Akademik yang telah memberi arahan serta bimbingan selama studi penulis.
11. Sahabat serta teman-teman semua yang telah memberikan semangat dan dukungan.
12. Almamaterku, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh social media, kemasan, dan kualitas produk terhadap resiliensi UMKM dengan kinerja penjualan sebagai variabel mediasi. Populasi penelitian ini adalah UMKM di daerah Soloraya dan sampel pada penelitian ini sebanyak 120 responden. Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer. Metode pengumpulan data dengan menggunakan kuisioner tertutup dan diolah menggunakan alat analisis Partial Least Square (PLS) dengan Software SmartPLS 3.0. Hasil penelitian ini menunjukkan social media berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan. Kemasan berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap kinerja penjualan. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan. Kinerja penjualan memediasi hubungan antara social media, kemasan, dan kualitas produk terhadap resiliensi UMKM, hanya hubungan variabel kemasan terhadap resiliensi UMKM yang tidak bisa di mediasi oleh kinerja penjualan.

**Kata Kunci :** Social Media, Kemasan, Kualitas Produk, Resiliensi UMKM, Kinerja Penjualan, dan UMKM Soloraya

## ***ABSTRACT***

This study aims to analyze the effect of social media, packaging, and product quality on MSME resilience with sales performance as a mediating variable. The population of this research is MSMEs in the Soloraya area and the sample in this study is 120 respondents. The type of data used in this study is primary data. Data collection method using closed questionnaire and processed using Partial Least Square (PLS) analysis tool with SmartPLS 3.0 software. The results of this study indicate that social media has a positive and significant effect on sales performance. Packaging has a negative and insignificant effect on sales performance. Product quality has a positive and significant effect on sales performance. Sales performance mediates the relationship between social media, packaging, and product quality on MSME resilience, only the relationship between packaging variables and MSME resilience cannot be mediated by sales performance.

**Keywords:** Social Media, Packaging, Product Quality, MSME Resilience, Sales Performance, and MSME Soloraya

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrohmaanirrohim*

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Syukur alhamdulillah senantiasa penulis panjatkan kehadiran ALLAH SWT, yang telah melimpahkan rahmatNYA sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini, yang berjudul "**PENGARUH SOCIAL MEDIA, KEMASAN, DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP RESILIENSI UMKM DENGAN KINERJA PENJUALAN SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**". Skripsi ini disusun dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan program pendidikan Strata (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung hingga selesaiya sekripsi ini. Maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. H. Sofyan Anif, M.Si. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Prof. Anton A. Setyawan selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Ibu Dr. Rini Kuswati S.E, M.Si. selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Bapak Kussudyarsana, S.E., M.Si., Ph.D selaku pembimbing skripsi yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan masukan, bimbingan, dan arahan dari awal penyusunan hingga terselesaiannya skripsi ini.
5. Bapak Muhammad Sholahuddin, S.E., M.Si., Ph.D dan Bapak Nur Achmad, S.E., M.Si selaku dewan penguji yang telah meluangkan waktu untuk menguji sidang dan memberikan masukan bagi penulis.

6. Ibu Mabruroh M.M selaku Pembimbing Akademik yang telah memberi arahan serta bimbingan selama studi penulis.
7. Seluruh Dosen dan Staf karyawan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
8. Kedua orang tuaku tercinta yang telah memberikan segala bentuk dukungan baik secara moril maupun materiil.
9. Sahabat dan teman seperjuangan dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Teman-teman kelas B yang telah memberikan dukungan serta kerjasama selama dibangku perkuliahan.
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulisan selanjutnya. Kritik dan saran yang membangun demi perbaikan skripsi ini sangat penulis harapkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, Januari 2022

Penulis

Bella Febrianti

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PEGESAHA.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK .....	vii
ABSTRACT .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan .....	6
D. Manfaat .....	7
E. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Tinjauan Teori .....	9
B. Penelitian Terdahulu .....	19
C. Kerangka Penelitian .....	23
D. Hipotesis.....	24
BAB III METODE PENELITIAN .....	28
A. Jenis Penelitian.....	28
B. Populasi dan Sampel .....	28
C. Data dan Sumber Data .....	29
D. Teknik Pengumpulan Data .....	30

E.	Definisi Operasional Variabel.....	30
F.	Metode Analisis Data.....	34
BAB IV	PEMBAHASAN .....	40
A.	Deskripsi Responden.....	40
B.	Skema Program PLS .....	43
C.	Analisis Outer Model .....	44
D.	Analisis Inner Model.....	50
E.	Pembahasan.....	56
F.	Diskusi.....	62
BAB V	PENUTUP .....	65
A.	Kesimpulan .....	65
B.	Keterbatasan.....	65
C.	Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA .....		68
LAMPIRAN	.....	71

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 4.1	Deskripsi Jenis Usaha .....	40
Tabel 4.2	Deskripsi Lokasi Usaha.....	41
Tabel 4.3	Deskripsi Sosial Media Yang Digunakan .....	42
Tabel 4.4	<i>Nilai Outer Loading</i> .....	45
Tabel 4.5	Nilai <i>Average Variance Extracted</i> .....	46
Tabel 4.6	<i>Cross Loading</i> .....	47
Tabel 4.7	<i>Composite Reliability</i> .....	48
Tabel 4.8	<i>Cronbachs Alpha</i> .....	49
Tabel 4.9	<i>Collinearity Statistic (VIF)</i> .....	50
Tabel 4.10	Nilai <i>R-Square</i> .....	51
Tabel 4.11	<i>Path Coefisien (Direct Effect)</i> .....	53
Tabel 4.12	Uji Tidak Langsung ( <i>Indirect Effect</i> ).....	55

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	24
Gambar 4.1 Outer Model.....	43
Gambar 4.2 Inner Model.....	44

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Kuesioner.....	72
Lampiran 2. Data Responden .....	76
Lampiran 3. Hasil Olah Data.....	83