

PROPOSAL SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BERAS DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN**

(Studi Kasus : CV. Rahmat Jaya)



Oleh :

MUHAMMAD ABDUL AZIZ

2019.69.07.0005

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN
2023**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : Analisis strategi pemasaran beras dalam meningkatkan penjualan
NAMA : MUHAMMAD ABDUL AZIZ
NIM : 201969070005
PRODI : AGRIBISNIS

Telah diperiksa dan disetujui dipertahankan didepan penguji pasuruan, 27 juli 2023

Dosen Pembimbing



Teguh Sarwo Aji. MMA

NIP.0690202002

Kaprodi Agribisnis



Desy Cahyaning Utami, S.P., MP

NIP. 069.11.09.026

TANDA PENGESAHAN

JUDUL : Analisis strategi pemasaran beras dalam meningkatkan penjualan
NAMA : MUHAMMAD ABDUL AZIZ
NIM : 201969070005
PRODI : AGRIBISNIS

DINYATAKAN LULUS

Penguji I



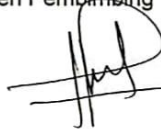
Rr. Sri Karuniari, N. MMA
NIP.Y 0691408033

Penguji II



Idah Lumhatul Fuad, S.P., M.Agr
NIP.069.09.023

Dosen Pembimbing



Teguh Sarwo Aji, MMA
NIP.0690202002

MENGESAHKAN



Idah Lumhatul Fuad, S.P., M.Agr
NIP.Y 069.09.023



Desy Cahyaning Utami, S.P., MP
NIP. 069.11.09.026

LEMBAR KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Abdul Aziz

Nim : 201969070005

Fakultas : Pertanian


Program Studi : Agribisnis

Judul skripsi : Analisis strategi pemasaran beras dalam meningkatkan penjualan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan ataupun pikiran saya sendiri

Apabila dikemudian hari diketahui dan dapat dibuktikan bahwa skripsi saya merupakan hasilplagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut

Pasuruan , 22 juli 2023



Muhammad Abdul Aziz

Abstrak

Muhammad Abdul Aziz 2023. Analisis Strategi Pemasaran Beras Dalam Meningkatkan Penjualan. Dibawah Bimbingan Teguh Sarwo Aji, SP., M. MA

Pada tahun 2023, pemerintah Republik Indonesia telah mengestimasi produksi beras sejumlah 54 juta ton, sedangkan kebutuhan beras diperkirakan mencapai 32 juta ton. Situasi ini mencerminkan bahwa sektor bisnis beras masih menghadirkan potensi keuntungan di Indonesia, mengingat beras terus memegang peran sebagai bahan makanan pokok yang paling banyak dikonsumsi oleh masyarakat. Meskipun permintaan terhadap gandum terus meningkat, preferensi terhadap beras tetap menjadi yang utama. CV. Rahmat Jaya, sebuah perusahaan yang telah berkecimpung dalam bidang produksi dan perdagangan beras secara signifikan, dihadapkan pada persaingan ketat dan iklim pasar yang cenderung tidak pasti. Namun, dengan mengelola bisnis berasnya secara efektif, perusahaan ini berhasil mencapai prestasi yang memuaskan. CV. Rahmat Jaya mampu menghasilkan produksi beras sebanyak 40.000 kilogram per bulan dan mampu menjual 60.000 kilogram beras setiap bulannya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV. Rahmat Jaya dalam upaya meningkatkan volume penjualan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT, yang memungkinkan klasifikasi posisi perusahaan serta penentuan strategi pemasaran yang sesuai dengan kondisi lingkungannya. Pengolahan data dilakukan melalui matriks SWOT, yang mencakup identifikasi faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Dari hasil analisis tersebut, terbentuklah empat alternatif strategi yang dapat menjadi dasar pertimbangan bagi manajemen perusahaan.

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, Penjualan

Abstract

In 2023, the Indonesian government projects rice production of 54 million tons, while the need for rice is projected to be 32 million tons. This fact shows that the rice business is still profitable in Indonesia because rice remains the staple food that is most consumed by the community. Although wheat consumption continues to increase, rice remains the main choice. CV. Rahmat Jaya is a company that has long been engaged in the production and sale of rice. Despite facing fierce competition and market uncertainty, this company managed to manage the rice business well. CV. Rahmat Jaya is able to produce 40,000 kilograms of rice per month and sell 60,000 kilograms of rice per month. This research aims to analyze the marketing strategy carried out by CV. Rahmat Jaya in increasing sales. The research uses the SWOT Analysis approach to classify a company's position and determine marketing strategies that suit its environment. Data analysis is carried out with a SWOT matrix, which consists of strength, weakness, opportunity, and threat factors. From the results of the analysis, four alternative strategies were produced that can be considered by company management.

Keywords : Strategy, Marketing, Sale

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, berkat rahmat serta karunia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berbentuk skripsi setelah mengikuti proses belajar, pengumpulan data, pengolahan data, bimbingan sampai pada pembahasan dan pengujian skripsi dengan judul “ Analisis Strategi Pemasaran Beras Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus : CV.Rahmat Jaya) di Dusun Sidokatut, Desa Ketanireng, Kecamatan Prigen, Pasuruan

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yng membangun kearah penyempurnaan pada usulan penelitian ini menuju skripsi sehingga dapat bermanfaat bagi seluruh pihak. Pada kesempatan kali ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Romo K.H Sholeh Bahruddin selaku pengasuh Yayasan Darut Taqwa serta pendiri Pondok Pesantren Ngalah yang selalu membimbing kami semua , baik bimbingan jasmani maupun bimbingan rohani.
2. Bapak Dr. kholid Murtadho, S. E selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan.
3. Ibu Idah Lumhatul Fuad, SP., MP. dekan Fakultas Pertanian yang telah membantu penulis selama belajar di Fakultas Pertanian Universitas Yudharta Pasuruan.
4. Ibu Desy Cahyaning Utami, SP .,MP Selaku Kaprodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Yudhartha Pasuruan.
5. Bapak Teguh Sarwo Aji, MMA selaku bimbingan saya terima kasih banyak atas ilmu dan membantu saya menyelesaikan skripsi
6. Untuk kedua orang tua penulis, Ayahanda H.Toha dan Ibunda Hj. Kholimah yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik dan mengiringi setiap langkah penulis dengan doa restu yang tulus serta tak henti-hentinya memberikan dukungan baik secara moril maupun materi.

7. Kepada kakak kandung saya H. Agus, H.Miftahul Ulum dan H. Syamsul Huda yang telah menjadi kakak yang baik bagi saya dan selalu memberikan saran dan motivasi untuk terus menjalankan kehidupan sehari-hari.
8. Kepada bapak H. Miftahul Ulum selaku pemilik Perusahaan CV. Rahmat Jaya terima kasih atas pengetahuannya di bidang pemasaran beras dan penjualan
9. Teman Teman yang telah memberi semangat kepada penulis dalam proses menyusun proposal ini.

Akhir kata Penyusunan proposal ini masih jauh dari kata sempurna ,oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penyusunan skripiskedepannya.

Pasuruan, 27 Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	5
2.1 TINJAUAN PUSTAKA	5
2.2 KERANGKA PEMIKIRAN	15
BAB III METODE PENELITIAN.....	16
3.1 Rancangan Penelitian	16
3.2 Lokasi Penelitian	16
3.3 Variabel Penelitian dan Pengukuran	17
3.4 Populasi dan Sampel	18
3.5 Pengumpulan Data	18
3.6 Analisis Data	19
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	32
4.2 Lokasi Perusahaan.....	33
4.3 Visi, Misi dan Tujuan perusahaan.....	34
4.4 Struktur Organisasi.....	35
4.5 Proses Produksi	37
4.6 Penjualan	44
4.7 Analisis Lingkungan	45
4.8 Peluang dan Ancaman	54

4.9 Kekuatan dan Kelemahan	57
4.10 Analisis Matrik IFAS	62
4.11 Analisis Matrik EFAS.....	63
4.12 Analisis SWOT	65
4.13 Analisis Matrik IE (Internal-External).....	67
4.14 Matrix SWOT.....	70
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	71
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Saran	72
DAFTAR PUSTAKA.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel.3.1.Kriteria Pembobotan	<u>20</u>
Tabel.3.2 IFAS	<u>20</u>
Tabel.3.3 EFAS	<u>22</u>
Tabel.3.4.Matriks SWOT.....	<u>28</u>
Tabel.4.1 Data Tenaga Kerja CV. Rahmat Jaya Pasuruan	<u>40</u>
Tabel.4.2 Data Pertumbuhan Ekonomi Indonesia	<u>44</u>
Tabel.4.3 IFAS	<u>58</u>
Tabel.4.4 EFAS	<u>59</u>
Tabel.4.5. Analisis Matriks SWOT.....	<u>65</u>

DAFTAR GAMBAR

Gambar.2.1.Kerangka Pemikiran	<u>14</u>
Gambar.3.1 Matriks Internal - Eksternal	<u>24</u>
<u>Gambar</u> .3.3 Diagram Analisis SWOT	<u>25</u>
Gambar.4.1 Struktur Organisasi CV. Rahmat Jaya Pasuruan	<u>33</u>
Gambar.4.2 Tahapan Produksi Beras CV. Rahmat Jaya Pasuruan	<u>37</u>
Gambar.4.3 Diagram SWOT CV. Rahmat Jaya Pasuruan	<u>61</u>
Gambar.4.4 Matriks IE	<u>63</u>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Analisis SWOT	60
Lampiran 2 Kuisisioner	61
Lampiran 3 Uji Plagiasi Skripsi	62
<u>Lampiran 4 Dokumentasi</u>	63

