

**STRATEGI PEMASARAN TAPE KETAN
DI DESA KAMPUNG TAPE KEC.SUKOREJO
(STUDY KASUS DUSUN KRAJAN 1)**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI PERSYARATAN
MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA 1**



**LAILATUL FAUZIAH
NIM.201869070014**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : STRATEGI PEMASARAN TAPE KETAN DI DESA KAMPUNG
TAPE KEC.SUKOREJO (STUDY KASUS DUSUN KRAJAN 1)

Disusun oleh : Lailatul Fauziah

NIM : 201869070014

Program Studi : Agribisnis

Telah diperiksa dan disetujui

Pasuruan, 23 Agustus 2022

Kaprodi Agribisnis

Dosen Pembimbing



Desy Cahyaning Utami, SP., MP

NIP.Y 0690902018

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and strokes, positioned above the name of the supervisor.

Teguh Sarwo Aji, SP., M.MA

NIP.Y 0690202002

TANDA PENGESAHAN

TELAH DI PERTAHANKAN DI DEPAN MAJLIS PENGUJI SKRIPSI, FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN, PADA :

HARI : Jumat

TANGGAL : 29 Juli 2022

JAM : 09.00

JUDUL : STRATEGI PEMASARAN TAPE KETAN DI DESA KAMPUNG TAPE
KECAMATAN SUKOREJO (STUDY KASUS DUSUN KRAJAN 1)

DINYATAKAN LULUS

MAJLIS PENGUJI

Penguji I

Dr. Wenny Mamilianti., SP., MP
NIP.Y.0690202013

Penguji II

Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr
NIP.Y.06911090023

Dosen Pembimbing

(Teguh Sarwo Aji, SP., M.MA)
NIP.Y.0690202002

MENGESAHAN

Kaprodi Agribisnis



Desy Cahyaning Utami, SP., MP
NIP.Y.0691109026

Dekan Fakultas Pertanian



Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr
NIP.Y.06911090023

HALAMAN KEASLIAN PENELITI

SAYA YANG BERTANDA TANGAN DI BAWAH INI

Nama : LAILATUL FAUZIAH

Nim : 201869070014

Fakultas : Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN TAPE KETAN DI DESA KAMPUNG TAPE KECAMATAN SUKOREJO (STUDY KASUS DUSUN KRAJAN 1)**

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

Apabila di kemudian hari di ketahui dan dapat di buktikan bahwa skripsi saya merupakan hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi dari perbuatan tersebut.

Pasuruan, 18 Agustus 2022



LAILATUL FAUZIAH

**SKRIPSI INI KUTUNJUKKAN KEPADA
AYAHANDA DAN IBUNDA TERCINTA
KAKAK DAN ADIKKU TERSAYANG**

ABSTRAK

Lailatul fauziah. 2022. Strategi pemasaran tape ketan di desa kampung tape kec sukorejo (Study Kasus Dusun Krajan 1) di Bawah Bimbingan Teguh Sarwo Aji, Sp.,MMA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman), merumuskan strategi pengembangan usaha dan menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam industri rumah tangga tape ketan di Desa kampung tape Kec.Sukorejo. penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2022 sampai Mei 2022. Jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang di gunakan adalah 1) analisa matrik IFE dan Analisa matriks EFE , matrik IFE di gunkana untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan internal dan menggolongkannya menjadi kekuatan dan kelemahan melalui pembobotan, sedangkan matrik EFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan eksternal dan menggolongkannya menjadi peluang dan ancaman melalui pembobotan. 2) analisis matrik IE digunakan untuk melihat strategi yang tepat untuk di terapkan. 3) matriks SWOT digunakan untuk menyusun strategi pemasaran tape ketan. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor faktor internal yang menjadi kekuatan pemasaran tape ketan di Dusun Krajan desa Candibinangun Kec.Sukorejo. pengalaman yang cukup tinggi, kemudahan dalam memperoleh sarana produksi, kualitas tape ketan yang unggul sehingga sangat berpengaruh pada minat konsumen terutama pada rasa dan aroma yang khas, pemasaran yang mudah di jangkau oleh konsumen, dan sudah memiliki PIRT. Kelemahan dalam pemasaran Tape ketan adalah keterbatasan modal uang tunai untuk usaha tape ketan, kesulitan menaikkan harga bahan baku, kesulitan mendapatkan bahan bahan yang memiliki kualitas tinggi,

cuaca yang tidak tentu, dukungan pemerintah yang kurang maksimal terkait dengan permodalan dan pemenuhan sarana produksi. Peluang yang ada untuk pemasaran Tape Ketan Antara lain adalah loyalitas konsumen yang semakin maju, permintaan pasar pasar yang meningkat, perkembangan teknologi yang semakin maju, bahan baku yang mudah di dapat dan jumlah yang cukup untuk perkembangan produksi. Ancaman yang ada untuk pemasaran Tape Ketan Antara lain adalah adanya persaingan dengan pengusaha industry yang sejenis, kenaikan harga bahan baku.

ABSTRAK

Lailatul fauziah. 2022. Marketing strategy of sticky rice tape in the village of tape sub-district, Sukorejo district (Case Study of Dusun Krajan 1) under the guidance of Teguh Sarwo Aji, Sp., MMA

This study aims to determine the condition of internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats), formulate business development strategies and determine strategic priorities that can be applied in the sticky tape home industry in the village of tape village, Sukorejo district. This research was conducted from February 2022 to May 2022. The types of data used in this study were primary data and secondary data. The data analysis methods used are 1) IFE matrix analysis and EFE matrix analysis, the IFE matrix is used to identify internal environmental factors and classify them into strengths and weaknesses through weighting, while the EFE matrix is used to identify external environmental factors and classify them into opportunities and threats by weighting. 2) IE matrix analysis is used to see the right strategy to be implemented. 3) SWOT matrix is used to develop marketing strategy of sticky rice tape. The results of the study indicate that internal factors are the strength of the marketing of glutinous tape in Krajan Hamlet, Candibinangun Village, Sukorejo District. quite high experience, ease of obtaining production facilities, superior quality of sticky rice tape so that it is very influential on consumer interest, especially in the distinctive taste and aroma, marketing that is easily accessible to consumers, and already has a PIRT. Weaknesses in the marketing of sticky rice tape are limited cash capital for sticky rice tape business, difficulty increasing the price of raw materials, difficulty in obtaining materials of high quality, uncertain weather, less than optimal government support related to capital and fulfillment of

production facilities. Opportunities that exist for the marketing of glutinous tape, among others, are consumer loyalty that is increasingly advanced, market demand is increasing, technological developments are increasingly advanced, raw materials are easy to obtain and sufficient quantities for production development. Threats that exist for the marketing of glutinous tape, among others, are competition with similar industrial entrepreneurs, rising prices of raw materials.

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah kami panjatkan kehadiran Allah SWT, berkat rahmat dan karunianya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul "STRATEGI PEMASARAN TAPE KETAN DI DESA KAMPUNG TAPE KEC.SUKOREJO". penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar pertanian.

Maka dari itu Penulis Ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Romo KH. Sholeh Bahruddin selaku Guru yang senantiasa memberikan motivasi kepada kami agar tidak menyerah dalam belajar dan mendapatkan ilmu pengetahuan.
2. Orang tua kami yang tidak pernah berhenti berdo'a agar kami menjadi anak sholehah yang selalu berbakti kepada orang tua dan senantiasa memberikan manfaat bagi masyarakat.
3. Bapak Dr. H.Kholid Murtadlo, S.E, M.E. selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan.
4. Ibu Idah Lumhatul Fuad, SP., M.Agr . selaku Dekan Fakultas Pertanian.
5. Ibu Desy Cahyaning Utami, SP., MP . selaku Kaprodi Agribisnis atas segala waktu dan bimbingannya.
6. Bapak Teguh Surwo Aji S.P, M.MA . selaku Dosen Pembimbing Akademik yang sabar dan tekun dalam memberikan arahan dalam penulisan laporan ini.
7. Seluruh Dosen Program Studi Agribisnis yang telah memberikan ilmu dan bimbingannya selama kuliah.
8. Teman teman seperjuangan, program studi agribisnis angkatan 2018.

Semoga segala kebaikan yang sudah di berikan kepada penulis di balas allah SWT dengan balasan yang lebih baik dan berlipat lipat. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, khususnya bagi penulis sendiri. Semoga penelitian ini dapat memberikan banyak pengalaman serta menjadi motivasi untuk belajar untuk menjadi lebih baik lagi di masa yang akan datang.

Pasuruan, 22 Juli 2022

DAFTAR ISI

| | |
|---------------------------------|---------------|
| ABSTRAK..... | v |
| KATA PENGANTAR | ix |
| DAFTAR ISI..... | xi |
| DAFTAR TABEL..... | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | 1 |
| BAB I PENDAHULUAN..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 1.1 Latar Belakang..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 1.3 Tujuan Penelitian | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 1.4 Kegunaan Penelitian | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 2.1 Tinjauan Pustaka | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 2.2 Kerangka Pemikiran | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 2.3 Penelitian Terdahulu..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| BAB III METODE PENELITIAN | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 3.1 Rancangan penelitian..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 3.2 Lokasi Penelitian | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 3.3 Fokus Penelitian | Error! |
| Bookmark not defined. | |

| | |
|--|---------------|
| 3.4. Jenis dan Sumber Data | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 3.5 Teknik Pengumpulan Data | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 3.6 Metode Pengolahan Data dan Analisis Data | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 4.1 Kondisi Umum Dalam Penelitian..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 4.2 Identitas Responden..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 4.3 Analisis Lingkungan Internal | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 4.4 Faktor Eksternal..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 4.5 Identifikasi Faktor Internal Dan Faktor Eksternal..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 4.6 Tahap Masukan (Input Stage)..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 4.7 Tahap Pencocokan..... | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| 5.1 Kesimpulan | Error! |
| Bookmark not defined. | |
| DAFTAR PUSTAKA | Error! |
| Bookmark not defined. | |

DAFTAR TABEL

- Tabel 1 Matriks SWOT.....**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 2 Luas Wilayah Menurut Penggunaan**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 3 Keadaan Penduduk Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan Berdasarkan Jenis Kelamin 2020.**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4 Jumlah penduduk menurut umur.....**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 5 Data penduudk menurut tingkat pendidikan.....**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 6 Daftar Sumber daya Manusia di Desa Candibinangun**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 7 Identitas Responden Tape Ketan Di Dusun Krajan Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan.**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 8 Identifikasi kekuatan dan kelemahan dalam pemasaran tape ketan.....**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 9 Identifikasi Peluang dan Ancaman dalam Pemasaran Tape Ketan Desa..**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 10 matriks IFE (Internal Faktor Evaluation) Pemasaran Tape Ketan**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 11 matriks EFE (Ekstrenal Faktor Evaluation) Pemasaran Tape Ketan.....**Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 12 Hasil Matriks SWOT.....**Error! Bookmark not defined.**

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|-----------------|----|
| Lampiran 1..... | 53 |
| Lampiran 2..... | 55 |

ABSTRAK

Lailatul fauziah. 2022. Strategi pemasaran tape ketan di desa kampung tape kec sukorejo (Study Kasus Dusun Krajan 1) di Bawah Bimbingan Teguh Sarwo Aji, Sp.,MMA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman), merumuskan strategi pengembangan usaha dan menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam industri rumah tangga tape ketan di Desa kampung tape Kec.Sukorejo. penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2022 sampai Mei 2022. Jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang di gunakan adalah 1) analisa matrik IFE dan Analisa matriks EFE , matrik IFE di gunkana untuk mengindetifikasi faktor-faktor lingkungan internal dan menggolongkannya menjadi kekuatan dan kelemahan melalui pembobotan, sedangkan matrik EFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan eksternal dan menggolongkannya menjadi peluang dan ancaman melalui pembobotan. 2) analisis matrik IE digunakan untuk melihat strategi yang tepat untuk di terapkan. 3) matriks SWOT digunakan untuk menyusun strategi pemasaran tape ketan. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor faktor internal yang menjadi kekuatan pemasaran tape ketan di Dusun Krajan desa Candibinangun Kec.Sukorejo. pengalaman yang cukup tinggi, kemudahan dalam memperoleh sarana produksi, kualitas tape ketan yang unggul sehingga sangat berpengaruh pada minat konsumen terutama pada rasa dan aroma yang khas, pemasaran yang mudah di jangkau oleh konsumen, dan sudah memiliki PIRT. Kelemahan dalam pemasaran Tape ketan adalah keterbatasan modal uang tunai untuk usaha tape ketan, kesulitan menaikkan harga bahan baku, kesulitan mendapatkan bahan bahan yang memiliki kualitas tinggi,

cuaca yang tidak tentu, dukungan pemerintah yang kurang maksimal terkait dengan permodalan dan pemenuhan sarana produksi. Peluang yang ada untuk pemasaran Tape Ketan Antara lain adalah loyalitas konsumen yang semakin maju, permintaan pasar pasar yang meningkat, perkembangan teknologi yang semakin maju, bahan baku yang mudah di dapat dan jumlah yang cukup untuk perkembangan produksi. Ancaman yang ada untuk pemasaran Tape Ketan Antara lain adalah adanya persaingan dengan pengusaha industry yang sejenis, kenaikan harga bahan baku.

ABSTRAK

Lailatul fauziah. 2022. Marketing strategy of sticky rice tape in the village of tape sub-district, Sukorejo district (Case Study of Dusun Krajan 1) under the guidance of Teguh Sarwo Aji, Sp., MMA

This study aims to determine the condition of internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats), formulate business development strategies and determine strategic priorities that can be applied in the sticky tape home industry in the village of tape village, Sukorejo district. This research was conducted from February 2022 to May 2022. The types of data used in this study were primary data and secondary data. The data analysis methods used are 1) IFE matrix analysis and EFE matrix analysis, the IFE matrix is used to identify internal environmental factors and classify them into strengths and weaknesses through weighting, while the EFE matrix is used to identify external environmental factors and classify them into opportunities and threats by weighting. 2) IE matrix analysis is used to see the right strategy to be implemented. 3) SWOT matrix is used to develop marketing strategy of sticky rice tape. The results of the study indicate that internal factors are the strength of the marketing of glutinous tape in Krajan Hamlet, Candibinangun Village, Sukorejo District. quite high experience, ease of obtaining production facilities, superior quality of sticky rice tape so that it is very influential on consumer interest, especially in the distinctive taste and aroma, marketing that is easily accessible to consumers, and already has a PIRT. Weaknesses in the marketing of sticky rice tape are limited cash capital for sticky rice tape business, difficulty increasing the price of raw materials, difficulty in obtaining materials of high quality, uncertain weather, less than optimal government support related to

capital and fulfillment of production facilities. Opportunities that exist for the marketing of glutinous tape, among others, are consumer loyalty that is increasingly advanced, market demand is increasing, technological developments are increasingly advanced, raw materials are easy to obtain and sufficient quantities for production development. Threats that exist for the marketing of glutinous tape, among others, are competition with similar industrial entrepreneurs, rising prices of raw materials.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tape ketan yaitu salah satu santapan khas kuno yang teletak di Indonesia. Dimana santapan ini banyak di gemari oleh konsemen mulai dari anak kecil, pemuda, serta lansia. Produk olahan tape ketan ini adalah olahan yang telah beken. Salah satu sentra pembuatan yang memproduksi tape ketan di kecamatan sukorejo yaitu pedalaman candibinangun alias yang lumrah di tutur dengan pedalaman dusun tape. Di sana tampak 10 perusahaan rumah tangga tape ketan yang telah lama memproduksi tape ketan.

Penjualan membutuhkan strategi penjualan yang pas serta efisien, strategi penjualan yaitu pendekatan penting yang di terapkan oleh bagian usaha dagang serta menyentuh tujuan yang pernah di tetapkan terlebih awal. Di dalamnya tampak ketentuan penting tentang sasaran pasar, penempatan produk, bauran penjualan, serta tingkatan dana penjualan yang di perlukan. Dalam semacam industri tujuan penting yaitu guna menumbuhkan profit dengan membuat strategi penjualan.

Pemasaran yaitu semacam filsafah usaha dagang yang menerangkan kalau pelepasan kepentingan pemakai adalah prasyarat ekonomi serta social untuk kelanjutan hidup upaya. (Stanton, 1978) tampak 3 komponen dalam teori penjualan tujuan p tampak pemakai, asifikasi aktivitas penjualan sebagai integral, serta kesenangan pemakai. Dalam membuat strategi penjualan hendaknya memperhitungkan suasana serta kondisi industri, cakap kondisi domestik ataupun kondisi eksternal.

Klien adalah komponen penting guna mengukur apakah strategi penjualan yang di ambil pernah berjalan dengan cakap alias tidak, sebab tingkatan keberhasilan sanggup dipandang dari sedikit banyaknya pembelian yang digeluti oleh pemakai. pedalaman candibinangun alias lumrah di tutur dengan dusun tape adalah pedalaman yang kebanyakan wiraswasta usaha dagang home perusahaan tape, cakap tape ketela pohon ataupun tape ketan.

Kasus yang selalu dilewati di perusahaan rumah tangga tape ketan di kecamatan sukorejo pedalaman candibinangun alias yang lumrah di tutur dengan dusun tape ini ialah pemilik mempromosikan tape ketan ke konsumen yang mengambil produk sebagai langsung tanpa memakai nama PIRT yang sah, sedang ada ketidak tahuan pemilik tentang pasar modren yang mampu mempromosikan sebagai online, belum terdapatnya sistem manajemen upaya guna mengestimasi profit serta kemalangan dari usahanya, advertensi tidak sebagai aktif digeluti oleh perusahaan, modal yang di terapkan terbatas.

Berdasarkan tentang itu amat di perlukan pengenalan tentang factor domestik (kapasitas serta lemahan) serta factor eksternak (probabilitas serta gertakan) dalam penjualan tape ketan, mengenal macam apa strategi pemasaran tape ketan serta prioritas strategi apa yang sanggup di aplikasikan dalam pemasaran tape ketan di udik krajan pedalaman candibinangun pedalaman dusun tape kecamatan sukorejo kabupaten pasuruan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Faktor faktor apa saja yang menjadi kekuatan , kelemahan, ancaman dan peluang dalam pemasaran Tape Ketan di Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan?
2. Bagaimana strategi pemasaran tape ketan di Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi factor internal dan eksternal di Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan.
2. Mengetahui strategi pemasaran tape ketan di Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi ekspeditor, ekspeditor diharapkan bisa menambah paham serta wawasan mengenai kasus yang di penyelidikan srtia ialah pembatasan buat memperoleh titel pakar pertanian di universitas Yudharta Pasuruan.
2. Bagi wirausaha tape ketan, studi ini bisa di peruntukan fitrah angan serta materi evaluasi dalam merangkai strategi penjualan yang lebih bagus di era kelak demi buat meningkatkan usahanya.
3. Bagi pihak lain, studi ini di harapkan bisa selaku data dan juga dialog buat menambahkan ilmu wawasan serta refrensi buat kasus yang semacam pada era yang bakal hadir.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

. Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal, diketahui faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan peluang, dan ancaman Kekuatan dalam pemasaran Tape Ketan adalah pengalaman yang cukup tinggi, kemudahan dalam memperoleh sarana produksi, kualitas tape ketan yang unggul sehingga sangat berpengaruh pada minat konsumen terutama pada rasa dan aroma yang khas, pemasaran yang mudah di jangkau oleh konsumen, dan sudah memiliki PIRT.

Kelemahan dalam pemasaran Tape ketan adalah keterbatasan modal uang tunai untuk usaha tape ketan, kesulitan menaikkan harga bahan baku, kesulitan mendapatkan bahan bahan yang memiliki kualitas tinggi, cuaca yang tidak tentu, dukungan pemerintah yang kurang maksimal terkait dengan permodalan dan pemenuhan sarana produksi.

Peluang yang ada untuk pemasaran Tape Ketan Antara lain adalah loyalitas konsumen yang semakin maju, permintaan pasar pasar yang meningkat, perkembangan teknologi yang semakin maju, bahan baku yang mudah di dapat dan jumlah yang cukup untuk perkembangan produksi.

Ancaman yang ada untuk pemasaran Tape Ketan Antara lain adalah adanya persaingan dengan pengusaha industry yang sejenis, kenaikan harga bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- Anandi, Indra Septian 2011 Efisiensi Pemasaran Komositas melon Di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.
- Daniel, Moehar 2004. Pengantar Ekonomi Pertanian, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Elfrida, Era Tarigan, 2009. Analisis Pemasaran Bawang Daun atau Prei dan Kol atau Kubis (Studi Kasus pada Desa Jaranguda Kec. Merdeka dan Desa Raya Kec. Berastagi, Medan), Skripsi Departemen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara Medan
- Ernawati, E., Ainiyah, R., Palupi, H. T., Syarwani, M., Hasyim, M., Huda, M., ... & Swasono, M. A. H. (2024). Pendampingan Penerapan Standard Sanitation Operating Procedure (SSOP) pada Proses Produksi Sari Murni Jeruk di UMKM Panda Sirup Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. *Jurnal Inovasi Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 4(2), 343-352.
- Hanafie, Rita. 2010. Pengantar Ekonomi Pertanian. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Hermanto, Fadholi 1996. Ilmu Usahatani. Jakarta: Penebar Swadya.
- Hikmat, Dr. Mahi M. 2011. Metode Penelitian Dalam Perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra. Yogyakarta: Graha ilmu.
- Kotler, Philip dan Keller. 2008. Manajemen Pemasaran Jilid 2 Edisi 12 Jakarta PT. Indeks.
- Mursid. 1997 Manajemen Pemasaran. Jakarta Bumi Aksara Nazir, Moh. 2009. Metode Penelitian. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Pasaribu, Ali Musa. 2012. Perencanaan dan Konsep Evaluasi Proyek Agribisnis. Yogyakarta: Lily Publisher
- Pengertian Lengkap 7P Bauran Pemasaran atau Marketing Mix. (2020). Retrieved 13 June 2022, from <https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-lengkap-bauran-pemasaran>.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Pasuruan. (2022). Retrieved 13 June 2022, from <https://pasuruankab.bps.go.id/statictable/2014/10/01/22/letak-tinggi-dan-luas-wilayah-menurut-kecamatan.html>.
- diskominfo@pasuruankab.go.id, T. (2018). DESA | Situs Resmi Kec. Sukorejo Smart Kab.Pasuruan. Retrieved 13 June 2022, from <http://sukorejo.pasuruankab.go.id/pages-26-des.html>.

Jalan-jalan ke Sentra Produksi Tape Ketan Khas Kuningan | Traveling - Bisnis.com.
(2016). Retrieved 24 June 2022, from

<https://traveling.bisnis.com/read/20160908/223/582302/jalan-jalan-ke-sentra-produksi-tape-ketan-khas-kuningan>.