



ANALISIS BAURAN PEMASARAN PRODUK HASIL AGROFORESTRI PETANI KTH SATRIA MANDIRI CIANJUR, JAWA BARAT

LICHINTYA MAHARANI HAINO



**DEPARTEMEN MANAJEMEN HUTAN
FAKULTAS KEHUTANAN DAN LINGKUNGAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan akhir dengan judul “Analisis Bauran Pemasaran Produk Hasil Agroforestri Petani KTH Satria Mandiri Cianjur, Jawa Barat” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir laporan akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2023

Lichintya Maharani Haino
E1401201087



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

LICHINTYA MAHARANI HAINO. Analisis Bauran Pemasaran Produk Hasil Agroforestri Petani KTH Satria Mandiri Cianjur, Jawa Barat. Dibimbing oleh BHRUNI

Keterbatasan akses para produsen dan konsumen terhadap informasi, kurangnya keahlian, modal dan keinginan untuk memperdalam ilmu pemasaran menjadi permasalahan utama agroforestri di Indonesia. Mewujudkan sistem pemasaran yang baik memerlukan strategi yang tepat. Strategi pemasaran dilaksanakan dengan konsep bauran pemasaran atau *marketing mix* yang merupakan kumpulan variabel produk, harga, saluran distribusi, dan promosi. Bauran pemasaran digunakan untuk memasarkan produk atau jasa yang dikendalikan oleh pihak internal namun dipengaruhi faktor eksternal. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi empat variabel konsep bauran pemasaran dan hubungannya terhadap proses penjualan agroforestri serta merumuskan rekomendasi strategi untuk petani meningkatkan kinerja pemasarannya. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik wawancara. Hasil penelitian menunjukkan empat variabel konsep bauran pemasaran memiliki hubungan yang signifikan dan berkesinambungan terhadap proses penjualan produk agroforestri. Produk yang berkualitas tinggi, harga yang kompetitif, dan tidak diperlukannya pendistribusian dan promosi produk secara khusus oleh masing-masing petani telah memberikan hasil yang memuaskan bagi semua pihak. Rekomendasi strategi pemasaran terdiri dari empat strategi berdasarkan faktor internal dan eksternal yang direkomendasikan untuk jangka pendek dan jangka panjang. Diversifikasi tanaman, efisiensi biaya pemeliharaan, dan penguatan fungsi KTH merupakan strategi yang dapat dilakukan petani dalam jangka pendek. Peningkatan produksi, diversifikasi pasar, kerja sama dengan mitra-mitra lain, promosi efektif, dan perluasan jaringan pemasaran melalui *marketplace* terpusat dapat meningkatkan penjualan produk merupakan strategi jangka panjang untuk petani.

Kata kunci: alpukat, aren, kapulaga, kopi

ABSTRACT

LICHINTYA MAHARANI HAINO. Marketing Mix Analysis of Agroforestry Products from KTH Satria Mandiri Farmers in Cianjur, West Java. Supervised by BHRUNI

Limited access for producers and consumers to information, lack of expertise, capital and the desire to deepen marketing knowledge are the main problems with agroforestry in Indonesia. Creating a good marketing system requires the right strategy. The marketing strategy is implemented with the marketing mix concept, which is a collection of product, price, distribution channel and promotion variables. The marketing mix is used to market products or services that are controlled by internal parties but influenced by external factors. This



research aims to identify four variables of the marketing mix concept and their relationship to the agroforestry sales process and formulate strategic recommendations for farmers to improve their marketing performance. The research method used is a qualitative approach with interview techniques. The research results show that four variables of the marketing mix concept have a significant and sustainable relationship with the sales process of agroforestry products. High quality products, competitive prices, and no need for special product distribution and promotion by each farmer have provided satisfactory results for all parties. Marketing strategy recommendations consist of four strategies based on internal and external factors that are recommended for the short term and long term. Crop diversification, efficient maintenance costs, and strengthening the function of KTH are strategies that farmers can implement in the short term. Increasing production, diversifying markets, collaborating with other partners, effective promotions, and expanding marketing networks through centralized marketplaces can increase product sales, which is a long-term strategy for farmers.

Keywords: avocado, cardamon, coffee, sugar palm



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2024
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ANALISIS BAURAN PEMASARAN PRODUK HASIL AGROFORESTRI PETANI KTH SATRIA MANDIRI CIANJUR, JAWA BARAT

LICHINTYA MAHARANI HAINO

Skripsi
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana pada
Program Studi Manajemen Hutan

**DEPARTEMEN MANAJEMEN HUTAN
FAKULTAS KEHUTANAN DAN LINGKUNGAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



Judul Laporan : Analisis Bauran Pemasaran Produk Hasil Agroforestri Petani
KTH Satria Mandiri Cianjur, Jawa Barat

Nama : Lichintya Maharani Haino
NIM : E1401201087

Disetujui oleh

Pembimbing:
Dr. Ir. Bahruni, MS, IPU



Diketahui oleh

Ketua Departemen Manajemen Hutan:
Dr. Ir. Soni Trison, S.Hut, M.Si, IPU
NIP 197711232007011002



Tanggal Ujian: 08 JUL 2024

Tanggal Lulus: 15 JUL 2024

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan November 2023 sampai bulan Mei 2024 ini ialah pemasaran produk hasil agroforestri, dengan judul “Analisis Bauran Pemasaran Produk Hasil Agroforestri Petani KTH Satria Mandiri Cianjur, Jawa Barat”. Penulisan karya ilmiah ini dapat terselesaikan dengan baik karena adanya dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu, ucapan terima kasih dan rasa hormat penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Bahruni, MS, IPU yang telah membimbing, banyak memberi saran dan arahan selama penulisan karya ilmiah ini.
2. Kedua orang tua, yaitu ibu Haima Marlina dan bapak Dovino Indra yang selalu memberikan kasih sayang dan motivasi kepada saya. Terima kasih atas perjuangan dan cinta yang tak kenal lelah yang selalu kebersamai.
3. Kakek yaitu Syamsubir dan nenek yaitu Neti Herawati yang telah memberikan motivasi, cerita inspiratif, nasihat bijak, dan kasih sayang yang menghangatkan hati.
4. Bapak Ajat selaku ketua KTH Satria Mandiri Cianjur yang telah menerima saya dengan hangat dan membantu selama pengumpulan data.
5. Teman semenjak SMA yaitu Raisha Ramadhina yang selalu menemani disaat suka maupun duka, memberikan dukungan sosial dan emosional, meningkatkan kepercayaan diri dan *value* lainnya.
6. Teman-teman Manajemen Hutan angkatan 57 terkhusus Ernita Rahayu, Hana Nur Tsurayya, Firty Salsabila Azzahra, dan Adelia Dewandri Rahmawati yang telah menemani dan membantu selama masa perkuliahan.
7. Teman-teman departemen olahraga yaitu Crocodylus Mailensis dan Crocodylus Faridensis yang telah membantu penulis menjadi pribadi yang lebih baik, memperluas perspektif dan memperluas pengetahuan dalam ilmu sosial, humaniora, dan terapan.
8. Nadia Syaharani dan Anisa Anjuli Riadi, teman-teman satu bimbingan yang selalu membantu dan bersedia meluangkan waktu untuk berdiskusi dan mengerjakan tugas akhir bersama.
9. Teman-teman di Fakultas Kehutanan dan Lingkungan angkatan 57 sebagai rekan seperjuangan semenjak masa PKU yang telah kebersamai penulis untuk berkembang menjadi pribadi yang lebih baik.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Juli 2024

Lichintya Maharani Haino



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	viii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
1.5 Ruang lingkup penelitian	3
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Bauran Pemasaran	5
2.2 Produk	6
2.3 Harga	6
2.4 Distribusi	7
2.5 Promosi	7
III METODE	9
3.1 Kerangka pemikiran	9
3.2 Lokasi dan waktu penelitian	9
3.3 Alat dan bahan	10
3.4 Metode pengambilan data	10
3.5 Metode pengolahan dan analisis data	11
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	13
4.1 Produk	16
4.2 Harga	22
4.3 Distribusi	26
4.4 Promosi	29
4.5 Strategi Pemasaran	30
V SIMPULAN DAN SARAN	39
5.1 Simpulan	39
5.2 Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	41
RIWAYAT HIDUP	47



DAFTAR TABEL

1	<i>Outline</i> wawancara petani	10
2	<i>Outline</i> wawancara mitra dan pengepul	10
3	Matriks SWOT	12
4	Sebaran kuantitas panen setiap komoditas petani	17
5	Harga jual produk agroforestri tingkat mitra dan pengepul	23
6	SWOT bauran pemasaran	30

DAFTAR GAMBAR

1	Kerangka pemikiran	9
2	Keadaan lahan agroforestri kopi (a), vegetasi jarang (b) dan vegetasi jarang dan rapat (b)	13
3	Sebaran umur petani	15
4	Tingkat pendidikan petani	16
5	Ceri kopi yang baru dipanen	17
6	Proses pembuatan aren	20
7	Produk aren yang dijual aren batok (a) dan semut (b)	21
8	Harga jual produk di tiap rantai pemasaran	23
9	Bagan rantai pemasaran produk hasil agroforestri	27
10	Tempat pengolahan kopi setelah diangkut dari petani	27