



STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK RUJAK SHAKE PADA UD BUMIAJI SEJAHTERA

NURUL ANISYAH



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa proyek akhir dengan judul “Strategi Pengembangan Produk Rujak Shake pada UD Bumiaji Sejahtera” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun 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 proyek akhir ini.

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

Bogor, Agustus 2024

Nurul Anisyah
J0310202348

@Hak cipta milik IPB University

IPB University



ABSTRAK

NURUL ANISYAH. Strategi Pengembangan Produk Rujak Shake pada UD Bumiaji Sejahtera. Dibimbing oleh ANITA RISTIANINGRUM.

UD Bumiaji Sejahtera menghadapi penurunan penjualan pada produk rujak shake di beberapa bulan terakhir tahun 2023, sebagai akibat dari penanganan keluhan konsumen yang belum optimal. Oleh karena itu, perlu dilakukan penanganan keluhan yang terukur dengan menilai dan memprioritaskan perbaikan. Tujuan penelitian mengidentifikasi atribut yang dibutuhkan konsumen, mengetahui persepsi konsumen terhadap produk rujak shake dan merancang strategi pengembangan produk. Digunakan Metode Kano untuk menemukan *true customer needs* dan matriks *Importance Performance Analysis* (IPA) untuk mengidentifikasi prioritas atribut untuk pengembangan produk. Melalui penelitian ini didapatkan 11 atribut, yaitu buah tahan lama, buah tidak lembek, produk tertutup atau tersegel, kemasan menarik, keterangan komposisi, keterangan berat bersih, keterangan masa simpan, keterangan kandungan gizi atau vitamin, tingkat kepedasan bumbu, dan variasi bumbu lain. Persepsi konsumen terhadap produk rujak shake sudah cukup baik karena menyediakan tester produk kepada calon konsumen sehingga konsumen dapat langsung menentukan pembelian, serta strategi pengembangan usaha yang berkaitan dengan optimalisasi kemasan berupa menambahkan keterangan masa simpan produk, menggunakan segel plastik *shrink*, dan mempertimbangkan penggunaan *thinwall* 25 ml untuk wadah garam buah.

Kata kunci: kebutuhan pelanggan, keluhan konsumen, matriks *IPA*, metode Kano, pengembangan produk,

ABSTRACT

NURUL ANISYAH. Product Development Strategy of Rujak Shake at Bumiaji Sejahtera. Supervised by ANITA RISTIANINGRUM.

UD Bumiaji Sejahtera facing a decline in sales of rujak shake products in the last few months of 2023, as a result of suboptimal handling of consumer complaints. Therefore, it is necessary to handle measurable complaints by assessing and prioritizing improvements. The research objectives identify the attributes needed by consumers, determine consumer perceptions of rujak shake products and design product development strategies. The Kano Method is used to find true customer needs and the Importance Performance Analysis (IPA) matrix to identify priority attributes for product development. Through this research, 11 attributes were obtained, namely long-lasting fruit, fruit is not mushy, sealed products, attractive packaging, product composition information, expiration date information, net weight information, shelf life information, information of nutritional or vitamin content, spice level, and other seasoning variations; consumer perceptions of rujak shake products are quite good because they provide product testers to potential consumers so that consumers can immediately determine purchases, and business development strategies related to packaging optimization in the form of adding product shelf life information, using plastic seals, and considering the use of 25 ml thin wall for fruit salt containers.

Keywords: consumer complaints, customer needs, IPA matrix, Kano method, product development

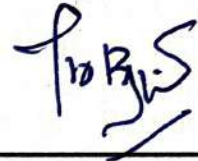


Hak cipta milik IPB University

Judul Proyek Akhir : Strategi Pengembangan Produk Rujak Shake pada UD
Bumiaji Sejahtera

Nama : Nurul Anisyah
NIM : J0310202348

Disetujui oleh



Pembimbing:
Dr. Ir. Anita Ristianingrum, M.Si.

Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., MSi.
NPI 201811198309142016



Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP 196607171992031003



Tanggal Ujian: 31 Juli 2024

Tanggal Lulus:

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 yang berjudul “Strategi Pengembangan Produk Rujak Shake pada UD Bumiaji Sejahtera” berhasil diselesaikan. Karya ilmiah ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana terapan di Sekolah Vokasi, IPB University.

Penulis menyadari sangat sulit bagi penulis untuk menyelesaikan karya tulis ini tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak sejak penyusunan ide sampai dengan terselesaikannya karya tulis ini. Bersama ini penulis menyampaikan terima kasih kepada pembimbing Dr. Ir. Anita Ristianingrum, M.Si, selaku dosen pembimbing atas bimbingan dan arahnya dalam pelaksanaan penelitian ini. Penulis juga berterima kasih kepada Bapak Rakhmad dan Ibu Reisha selaku pembimbing lapang. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada Alm. Papah, Almh. Mamah, serta kedua kakak penulis, Fahmi Noer Ilham dan Rizky Amalia yang telah memberikan dukungan, doa, dan kasih sayangnya. Selain itu juga terima kasih kepada teman dekat penulis, Afnan, Tasya, Azizah, Sarah, Ayu, Fanisa, Risma, Ocha, dan Vega yang selalu memberikan dukungannya dan doa agar karya ilmiah ini dapat selesai.

Penulis menyadari bahwa banyak kesalahan dan kekurangan dalam penulisan karya ilmiah ini walaupun demikian penulis berharap karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Agustus 2024

Nurul Anisyah

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| DAFTAR TABEL | viii |
| DAFTAR GAMBAR | viii |
| DAFTAR LAMPIRAN | viii |
| I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 5 |
| 1.3 Tujuan | 5 |
| 1.4 Manfaat | 5 |
| II TINJAUAN PUSTAKA | 6 |
| 2.1 Strategi | 6 |
| 2.2 Karakteristik Konsumen | 6 |
| 2.3 Pengembangan Produk | 7 |
| 2.4 Kebutuhan Konsumen | 7 |
| 2.6 Kerangka Pemikiran | 8 |
| III METODE | 10 |
| 3.1 Lokasi dan Waktu | 10 |
| 3.2 Jenis dan Sumber Data | 10 |
| 3.3 Teknik Penentuan Responden | 11 |
| 3.4 Metode Analisis Data | 11 |
| IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 17 |
| 4.1 Karakteristik Responden | 18 |
| 4.2 Atribut yang Dibutuhkan Konsumen dalam Membeli Rujak Buah | 20 |
| 4.3 Tingkat Kepentingan dan Kinerja | 22 |
| 4.4 Analisis Kelayakan Bisnis Produk Rujak Shake | 25 |
| 4.5 Strategi Perbaikan pada Produk Rujak Shake | 28 |
| V SIMPULAN DAN SARAN | 30 |
| 5.1 Simpulan | 30 |
| 5.2 Saran | 30 |
| DAFTAR PUSTAKA | 31 |
| LAMPIRAN | 26 |
| RIWAYAT HIDUP | 36 |



DAFTAR TABEL

| | | |
|-----|--|----|
| 1.1 | Keluhan konsumen Rujak shake UD Bumiaji Sejahtera tahun 2023 (Agustus-Desember) | 4 |
| 3.1 | Jenis dan Sumber Data Penelitian | 10 |
| 3.2 | Klasifikasi kategori Kano | 12 |
| 3.3 | Skor penilaian tingkat kinerja dan tingkat kepentingan konsumen | 13 |
| 4.1 | Karakteristik Responden | 19 |
| 4.2 | Atribut yang menjadi pertimbangan konsumen dalam melakukan pembelian produk rujak buah | 20 |
| 4.3 | Tabel evaluasi Kano | 21 |
| 4.4 | Data matriks <i>IPA</i> | 23 |

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|-----|---|----|
| 1.1 | Grafik penjualan rujak shake UD Bumiaji Sejahtera | 4 |
| 4.1 | Diagram kartesius | 24 |
| 4.2 | Stiker produk rujak shake | 29 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | | |
|---|---|----|
| 1 | Kuesioner karakteristik konsumen rujak shake UD Bumiaji Sejahtera | 27 |
| 2 | Kuesioner Identifikasi keluhan konsumen terhadap produk rujak shake | 28 |
| 3 | Kuesioner Fungsional dan Disfungsional | 29 |
| 4 | Skala Kepentingan Atribut Rujak Shake | 30 |
| 5 | Skala Kinerja Atribut Rujak Shake | 32 |
| 6 | BEP unit dan rupiah produk rujak shake | 27 |
| 7 | Laporan laba rugi rujak shake | 27 |