



STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK MELALUI PENAMBAHAN MITRA BARU PADA CV. PAGI BERKAH MANDIRI

YUGI SA'BAN FIRDAUS



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**



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

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik melalui Penambahan Mitra Baru pada CV. Pagi Berkah Mandiri” 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 proyek akhir ini.

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

Bogor, Mei 2026

Yugi Sa’ban Firdaus
J0310211145

ABSTRAK

YUGI SA'BAN FIRDAUS. Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik melalui Penambahan Mitra Baru pada CV. Pagi Berkah Mandiri. Dibimbing oleh NURLELA.

CV. Pagi Berkah Mandiri merupakan perusahaan sayuran hidroponik di Kota Bogor. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan pemasaran sayuran hidroponik melalui penambahan mitra baru. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis SWOT untuk dasar perumusan strategi, perhitungan QSPM untuk mengurutkan prioritas strategi, analisis finansial meliputi analisis pendapatan dan R/C *ratio* dan menganalisis perbedaan signifikan dalam tingkat keberhasilan dengan menggunakan uji t berpasangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV. Pagi Berkah Mandiri berhasil mendapatkan mitra baru yaitu Plaga Farm yang berlokasi di BSD, Tangerang. Jenis pola kemitraan yang digunakan antara CV. Pagi Berkah Mandiri dan Plaga Farm yaitu pola subkontrak. Analisis finansial menunjukkan terdapat peningkatan total keuntungan sebesar Rp 21.931.000 serta peningkatan R/C *ratio* dari 1,23 menjadi 1,56 selama 3 bulan berjalannya kerja sama hingga Januari 2026. Hasil uji t berpasangan membandingkan pendapatan sebelum dan sesudah adanya penambahan mitra baru dengan nilai koefisien sebesar 0,0174 atau $0,0174 < 0,05$ dinyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dengan adanya penambahan mitra baru terhadap pendapatan perusahaan.

Kata kunci: kemitraan, pemasaran, sayuran hidroponik, SWOT

ABSTRACT

YUGI SA'BAN FIRDAUS. Hydroponic Vegetable Marketing Development Strategy through the Addition of New Partners at CV. Pagi Berkah Mandiri. Supervised by NURLELA.

CV. Pagi Berkah Mandiri is a hydroponic vegetable company in Bogor City. This study aims to develop hydroponic vegetable marketing through the addition of new partners. The analytical methods used are SWOT analysis for the basis of strategy formulation, QSPM calculation to prioritize strategies, financial analysis including income analysis and R/C *ratio* and analyzing significant differences in success rates using a paired t-test. The results of the study show that CV. Pagi Berkah Mandiri succeeded in getting a new partner, namely Plaga Farm located in BSD, Tangerang. The type of partnership pattern used between CV. Pagi Berkah Mandiri and Plaga Farm is a subcontract pattern. Financial analysis shows an increase in total profits of Rp 21,931,000 and an increase in the R/C *ratio* from 1.23 to 1.56 during the 3 months of cooperation until January 2026. The results of the paired t-test comparing income before and after the addition of new partners with a coefficient value of 0.0174 or $0.0174 < 0.05$ stated that there is a significant influence of the addition of new partners on company revenue.

Keywords: hydroponic vegetables, marketing, partnership, SWOT



@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.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2026
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.

STRATEGI PENGEMBANGAN PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK MELALUI PENAMBAHAN MITRA BARU PADA CV. PAGI BERKAH MANDIRI

YUGI SA'BAN FIRDAUS

Laporan Proyek Akhir
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Manajemen Agribisnis

**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2026**

- 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

IPB University

Penguji pada ujian Laporan Akhir: Liisa Firhani Rahmasari, S.P., M.Si.



IPB University
— Bogor Indonesia —

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 Proyek Akhir : Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik
melalui Penambahan Mitra Baru pada CV. Pagi Berkah
Mandiri

Nama : Yugi Sa'ban Firdaus
NIM : J0310211145

Hak cipta milik IPB University

Disetujui oleh

Pembimbing:
Nurlela, SP., M.Si.

Diketahui oleh

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

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



PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanaahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Judul yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Juli 2025 sampai bulan Desember 2025 ini ialah Strategi Pengembangan Pemasaran Sayuran Hidroponik melalui Penambahan Mitra Baru pada CV. Pagi Berkah Mandiri.

Laporan proyek akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Bisnis dari Program Studi Manajemen Agribisnis Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor. Dalam proses penulisan laporan proyek akhir ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak yang membantu penulis dalam proses penelitian dan penulisan.

Terima kasih penulis ucapkan kepada dosen pembimbing, Nurlela, S.P., M.Si. yang telah membimbing dan banyak memberi saran. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pembimbing akademik, moderator seminar, dan penguji luar komisi pembimbing. Di samping itu, penghargaan penulis sampaikan kepada bapak Firdaus, S.T. selaku direktur dari CV. Pagi Berkah Mandiri yang telah memberi izin magang dan bapak Ilham Fahmi, S.E. selaku supervisor yang telah membantu selama pengumpulan data. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada ibu Dini Indriani Soraya selaku orang tua serta kepada Fikri Akbar Ghifari, Rizaldi Fathul Barri, Fanny Khairun Nisa selaku kakak kandung yang telah memberikan dukungan, doa, dan kasih sayangnya. Terimakasih kepada Mutiara Dewi Kania yang telah membantu, menemani, serta menyemangati penulis dalam setiap proses penyusunan laporan proyek akhir ini.

Semoga laporan proyek akhir ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Mei 2025

Yugi Sa'ban Firdaus

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Strategi Pemasaran	5
2.2 Kemitraan Agribisnis	6
2.3 Sistem Budi Daya Hidroponik	9
2.4 Pakcoy Hidroponik	10
2.5 Penelitian Terdahulu	10
2.6 Kerangka Pemikiran	13
III METODE	14
3.1 Lokasi dan Waktu PKL	14
3.2 Teknik Pengumpulan Data	14
3.3 Metode Analisis	14
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	21
4.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	21
4.2 Struktur Organisasi dan Manajemen Perusahaan	21
4.3 Aspek Sumber Daya Perusahaan	22
4.4 Kegiatan Lembaga	26
4.5 Strategi Pengembangan Pemasaran	29
4.6 Penerapan Kemitraan Usaha CV. Pagi Berkah Mandiri	38
4.7 Pendapatan CV. Pagi Berkah Mandiri dengan Penambahan Mitra Baru	42
4.8 Pengaruh Penambahan Mitra Baru pada CV. Pagi Berkah Mandiri terhadap Pendapatan Usaha	44
4.9 Implikasi Manajerial	46
V SIMPULAN DAN SARAN	47
5.1 Simpulan	47
5.2 Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	51
RIWAYAT HIDUP	58



DAFTAR TABEL

1	Rata-rata pengeluaran per kapita sebulan di Kota Bogor (Rupiah)	1
2	Data produksi tanaman sayuran di Kota Bogor (Ton)	1
3	Data produksi dan penjualan sayuran pakcoy CV. Pagi Berkah Mandiri tahun 2025	2
4	Penelitian terdahulu	11
5	Matriks IFE	15
6	Matriks EFE	15
7	Matriks SWOT	17
8	Perhitungan QSPM	18
9	Rincian fasilitas CV. Pagi Berkah Mandiri	23
10	Peralatan CV. Pagi Berkah Mandiri	24
11	Jadwal tanam komoditas sayuran pakcoy CV. Pagi Berkah Mandiri	28
12	Perhitungan matriks IFE CV. Pagi Berkah Mandiri	29
13	Perhitungan matriks EFE CV. Pagi Berkah Mandiri	30
14	Analisis SWOT CV. Pagi Berkah Mandiri	32
15	Hasil perhitungan QSPM CV. Pagi Berkah Mandiri	33
16	Calon mitra potensial CV. Pagi Berkah Mandiri	35
17	Layanan CV. Pagi Berkah Mandiri	36
18	Prosedur kemitraan yang diterapkan	40
19	Data penjualan pakcoy hidroponik sebelum adanya mitra baru	42
20	Data penjualan pakcoy hidroponik sesudah adanya mitra baru	43
21	Analisis pendapatan CV. Pagi Berkah Mandiri sebelum adanya penambahan mitra baru	43
22	Analisis pendapatan CV. Pagi Berkah Mandiri sesudah adanya penambahan mitra baru	44
23	Pendapatan usaha sebelum adanya penambahan mitra baru	44
24	Pendapatan usaha sesudah adanya penambahan mitra baru	45
25	Hasil analisis uji t berpasangan	45

DAFTAR GAMBAR

1	Kerangka pemikiran	13
2	Lokasi CV. Pagi Berkah Mandiri	14
3	Matriks IE	16
4	Logo CV. Pagi Berkah Mandiri	21
5	Struktur Organisasi CV. Pagi Berkah Mandiri	22
6	Format pencatatan keuangan CV. Pagi Berkah mandiri	25
7	Penyemaian benih	26
8	Pindah tanam	27
9	Pemeliharaan dan perawatan	27
10	Pemanenan	27
11	Perlakuan pasca panen	28
12	Matriks IE CV. Pagi Berkah Mandiri	31
13	Saluran distribusi CV. Pagi Berkah Mandiri	37
14	Komunikasi awal dengan Plaga farm	38

15	Kunjungan Plaga Farm	39
16	Nota pemesanan pakcoy	39
17	Kurva distribusi uji t berpasangan	46

DAFTAR LAMPIRAN

1	Pendaftaran mitra Sayurbox, All Fresh, Amazing Farm, Plaga Farm	52
2	Perhitungan QSPM CV. Pagi Berkah Mandiri	53
3	Nota pemesanan Plaga Farm	56
4	Surat perjanjian kerja sama	57
5	Rincian biaya variabel	57



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.