

PENERAPAN PERLUASAN SISTEM KEMITRAAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SUSU FORMULA PADA PT NAWA AGNA

RATU ZASKIA DAIMATUL ZULVA



**MANAJEMEN AGRIBISNIS
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



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

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Penerapan Perluasan Sistem Kemitraan untuk Meningkatkan Penjualan Susu Formula pada PT Nawa Agna” 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, Juli 2025

Ratu Zaskia Daimatul Zulva
J0310211318

- 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.

ABSTRAK

RATU ZASKIA DAIMATUL ZULVA. Penerapan Perluasan Sistem Kemitraan untuk Meningkatkan Penjualan Susu Formula pada PT Nawa Agna. Dibimbing oleh DONI SAHAT TUA MANALU.

PT Nawa Agna merupakan perusahaan yang memproduksi susu formula khusus untuk anak-anak yang mengalami *stunting*. Sebelumnya, perusahaan ini hanya bermitra dengan satu mitra bisnis, tetapi penjualan menurun selama beberapa bulan terakhir. Situasi ini mendorong perlunya memperluas kemitraan untuk meningkatkan kinerja distribusi dan penjualan. Penelitian ini menganalisis efektivitas kemitraan baru dengan CV Cita Eka Karya, sebuah perusahaan kesehatan yang bertindak sebagai distributor dengan pola keagenan, di mana mitra diberikan hak eksklusif untuk memasarkan produk tanpa terlibat dalam produksi. Analisis menunjukkan peningkatan efisiensi bisnis, dengan R/C Rasio meningkat menjadi 1,80 setelah kemitraan dilaksanakan. *Paired Sample T-Test* mengungkapkan bahwa nilai t lebih besar dari t tabel dan nilai p kurang dari 0,05, yang mengarah pada penolakan H_0 . Hal ini menunjukkan bahwa strategi kemitraan yang diterapkan efektif dalam meningkatkan pendapatan dan mendukung pertumbuhan berkelanjutan PT Nawa Agna.

Kata kunci: Kemitraan, *paired sample t-test*, pendapatan, susu terapi, *stunting*

ABSTRACT

RATU ZASKIA DAIMATUL ZULVA. Implementation of Partnership Expansion Strategy to Increase Formula Milk Sales at PT Nawa Agna. Supervised by DONI SAHAT TUA MANALU.

PT Nawa Agna is a company that produces special formula milk for stunted children. Previously, the company only partnered with one business partner, but sales have declined over the past few months. This situation prompted the need to expand the partnership to improve distribution and sales performance. This study analyzes the effectiveness of the new partnership with CV Cita Eka Karya, a health company that acts as a distributor with an agency pattern, where partners are given exclusive rights to market products without being involved in production. The analysis shows an increase in business efficiency, with the R/C Ratio increasing to 1.80 after the partnership was implemented. The Paired Sample T-Test revealed that the t value was greater than the t table and the p value was less than 0.05, leading to the rejection of H_0 . This indicates that the partnership strategy implemented is effective in increasing revenue and supporting the sustainable growth of PT Nawa Agna.

Keywords: Income, paired sample t -test, partnership, stunting, therapeutic milk



@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 2025

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.

PENERAPAN PERLUASAN SISTEM KEMITRAAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SUSU FORMULA PADA PT NAWA AGNA

RATU ZASKIA DAIMATUL ZULVA

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
2025**



@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.

Tim Penguji pada Ujian Proyek Akhir: Vela Rostwentivaivi S.E., M.Si.

Judul Proyek Akhir : Penerapan Perluasan Sistem Kemitraan untuk Meningkatkan
Penjualan Susu Formula pada PT Nawa Agna

Nama : Ratu Zaskia Daimatul Zulva

NIM : J0310211318

Disetujui oleh



Pembimbing :

Dr. Doni Sahat Tua Manalu, S.E., M.Si.

Diketahui oleh

Ketua Program Studi:

Intani Dewi, S.Pt., M.Sc., M.Si.

NIP.201811198309142016

Dekan Sekolah Vokasi:

Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.

NIP.196607171992031003



Tanggal Ujian: 25 Juni 2025

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 syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir. Judul yang dipilih dalam pelaksanaan magang yang dilaksanakan sejak bulan Juli 2024 sampai bulan Januari 2025 ialah "Penerapan Perluasan Sistem Kemitraan untuk Meningkatkan Penjualan Susu Formula pada PT Nawa Agna" dengan baik dan tepat waktu. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada bapak Dr. Doni Sahat Tua Manalu, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing atas bimbingan, arahan, dan banyak saran yang diberikan selama proses penulisan tugas akhir ini.

Penulis juga ingin menyampaikan penghargaan kepada Bapak Titot dan seluruh karyawan PT Nawa Agna yang telah memberikan izin magang dan membantu penulis selama pengumpulan data. Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada Ibu Vela Rostwentivaivi, S.E., M.Si. selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan dan arahan yang sangat berarti untuk penyempurnaan laporan ini. Selain itu, penulis juga menyampaikan apresiasi kepada seluruh dosen dan staf pengajar Program Studi Manajemen Agribisnis atas ilmu dan bimbingan yang telah di berikan selama masa studi.

Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada Ayah Tjetjeng Irawan dan Ibu Elis Maesaroh yang selalu memberikan doa, dukungan moral dan material selama menempuh pendidikan D4 di Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor. Penulis juga mengucapkan terimakasih kedua kakak saya Alm. Cep Cahaya Ismail, dan Cep Tian Ishak serta kakak ipar saya Hetty Mukti dukungan mereka yang tak pernah henti menjadi motivasi bagi penulis untuk menyelesaikan studi ini dengan sebaik-baiknya.

Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada teman SMA saya Nasya, Rifka, Fina, Iin, Faras, Imel, Alifia, dan Dara serta teman rumah saya Kalyca, Apis, Tyo, Alfin, Nauval, Nayla atas dukungannya. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Amanda, Raysha, Dika, Gina, dan Nabila atas bantuan mereka selama proses magang dan penulisan laporan akhir. Berkat bantuan mereka, penulis dapat menyelesaikan tugas-tugasnya dengan baik.

Penulis berharap karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat sebagai referensi dan sumber pengetahuan bagi para pembaca, serta turut berkontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang yang relevan.

Bogor, Juli 2025

Ratu Zaskia Daimatul Zulva

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	ii
DAFTAR GAMBAR	ii
DAFTAR LAMPIRAN	ii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Susu Formula dan Stunting	5
2.2 Strategi Kemitraan dan Bauran Pemasaran	5
2.3 Penerimaan dan <i>Paired Sample t-test</i>	8
2.4 Penelitian Terdahulu	8
2.5 Kerangka Pemikiran	10
III METODE PENELITIAN	11
3.1 Lokasi dan Waktu	11
3.2 Metode Analisis	11
3.3 Teknik Pengumpulan Data	14
VI HASIL DAN PEMBAHASAN	15
4.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	15
4.2 Struktur Organisasi Perusahaan	16
4.3 Unit Bisnis	17
4.4 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan	18
4.5 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan	22
4.6 Matriks SWOT	26
4.7 Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix 4P</i>)	28
4.8 Kemitraan Usaha PT Nawa Agna dengan CV Cita Eka Karya	32
4.9 Analisis Pendapatan PT Nawa Agna Sebelum dan Sesudah	37
4.10 Pengaruh Pendapatan Sebelum Penambahan Mitra dan Sesudah	40
4.11 Implikasi Manajerial	42
V SIMPULAN DAN SARAN	43
5.1 Simpulan	43
5.2 Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	47
RIWAYAT HIDUP	58



DAFTAR TABEL

1	Jumlah pembelian susu formula	1
2	Data penjualan 2019-2023	2
3	Data pesaing	3
4	Lingkungan makro pada PT Nawa Agna (2024)	20
5	Pesaing perusahaan PT Nawa Agna (2024)	21
6	Pemasok pada PT Nawa Agna (2024)	21
7	Lingkungan industri PT Nawa Agna (2024)	22
8	STP perusahaan PT Nawa Agna	23
9	Lingkungan internal perusahaan PT Nawa Agna	25
10	Perbandingan harga perusahaan dengan pesaing	32
11	Pendapatan usaha PT Nawa Agna sebelum penambahan mitra usaha	38
12	Pendapatan bermitra PT Nawa Agna September-Desember	38
13	Pendapatan usaha PT Nawa Agna setelah penambahan mitra usaha	39
14	Analisis uji t	40

DAFTAR GAMBAR

1	Kerangka pemikiran	10
2	Lokasi perusahaan PT Nawa Agna	11
3	Logo PT Nawa Agna	15
4	Struktur organisasi	16
5	Produk PT Nawa Agna	17
6	Kemasan produk	29
7	Pengiriman melalui J&T	31
8	Struktur pola kemitraan	33
9	Prosedur kemitraan	34
10	Produk CV Cita Eka Karya	37

DAFTAR LAMPIRAN

1	Data Penjualan PT Nawa Agna	48
2	Surat Dukungan Pabrik	48
3	SOP distribusi produk PT Nawa Agna	49
4	Surat pernyataan bebas kandungan babi	50
5	Invoice pemesanan PO	51
6	Katalog web CV Cita Eka Karya	54
7	Dokumentasi magang	55
8	Tabel analisis matriks SWOT	56