



KAJI TERAP ANALISIS STRATEGI PEMASARAN ROTI KALKUN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV MUTIARA KERATON DI KABUPATEN BOGOR

WELINA MAHARANI



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

- 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.



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

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Kaji Terap Analisis Strategi Pemasaran Roti Kalkun untuk Meningkatkan Penjualan pada CV Mutiara Keraton di Kabupaten Bogor” 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 laporan proyek akhir saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Agustus 2025

Welina Maharani
J0310211372



@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.

ABSTRAK

WELINA MAHARANI. Kaji Terap Analisis Strategi Pemasaran Roti Kalkun untuk Meningkatkan Penjualan pada CV Mutiara Keraton di Kabupaten Bogor. Dibimbing oleh WAWAN OKTARIZA.

Rokal merupakan unit bisnis CV Mutiara Keraton Jimmy & Co Trans Bisnis Indonesia yang memproduksi roti dari telur kalkun. Kendala yang dihadapi Rokal yakni angka penjualan yang berfluktuatif dan belum menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor internal dan eksternal, menentukan serta menerapkan alternatif strategi pemasaran, dan menganalisis keadaan finansial sebelum dan sesudah penerapan strategi pemasaran. Metode yang digunakan meliputi analisis deskriptif, matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SWOT, matriks QSPM, serta analisis finansial berupa analisis laba rugi dan *R/C ratio*. Hasil penelitian menunjukkan posisi produk Rokal berada pada sel II "Tumbuh dan Membangun" dengan enam alternatif strategi. Strategi prioritas berdasarkan matriks QSPM yaitu penetrasi pasar (STAS 7,128), yang dikembangkan melalui kerja sama dengan distributor, pemberian tawaran khusus, dan perluasan lokasi distribusi. Secara finansial, strategi ini dinilai layak dengan keuntungan mencapai Rp63.168.895 dalam periode delapan bulan dan peningkatan *R/C ratio* menjadi 1,19.

Kata kunci: CV Mutiara Keraton, roti kalkun, strategi pemasaran, QSPM

ABSTRACT

WELINA MAHARANI. Study of Applied Analysis of Turkey Bread Marketing Strategy to Increase Sales at CV Mutiara Keraton in Bogor Regency. Supervised by WAWAN OKTARIZA.

Rokal is a business unit of CV Mutiara Keraton Jimmy & Co Trans Bisnis Indonesia that produces bread from turkey eggs. The obstacles faced by Rokal are fluctuating sales figures and not yet implementing the right marketing strategy. This study aims to analyze internal and external factors, determine and implement alternative marketing strategies, and analyze the financial condition before and after the implementation of marketing strategies. The methods used include descriptive analysis, IFE matrix, EFE matrix, IE matrix, SWOT matrix, QSPM matrix, and financial analysis in the form of profit and loss analysis and *R/C ratio*. The results show that Rokal's product position is in cell II "Growth and Build" with six alternative strategies. The priority strategy based on the QSPM matrix is market penetration (STAS 7.128), which is developed through collaboration with distributors, providing special offers, and expanding distribution locations. Financially, this strategy is considered feasible with a profit reaching Rp63,168,895 in an eight-month period and an increase in the *R/C ratio* to 1.19.

Keywords: CV Mutiara Keraton, turkey bread, marketing strategy, QSPM



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.

KAJI TERAP ANALISIS STRATEGI PEMASARAN ROTI KALKUN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV MUTIARA KERATON DI KABUPATEN BOGOR

WELINA MAHARANI

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

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.



Judul Proyek Akhir : Kaji Terap Analisis Strategi Pemasaran Roti Kalkun untuk Meningkatkan Penjualan pada CV Mutiara Keraton di Kabupaten Bogor

Nama : Welina Maharani
NIM : J0310211372

@Hak cipta milik IPB University

Disetujui oleh

Pembimbing:
Dr. Ir. Wawan Oktariza, 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

Tanggal Ujian: 8 Juli 2025

Tanggal Lulus:



@Hak cipta milik IPB University

IPB University



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.

Perpustakaan IPB University

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 2024 sampai Desember 2024 ini “Kaji Terap Analisis Strategi Pemasaran Roti Kalkun untuk Meningkatkan Penjualan pada CV Mutiara Keraton di Kabupaten Bogor”.

Terima kasih penulis ucapkan kepada pembimbing, Bapak Dr. Ir. Wawan Oktariza, M.Si. yang telah membimbing dan banyak memberi saran. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak Ir. Murdianto, M.Si. selaku dosen penguji yang telah menguji dan memberikan saran. Penulis juga berterimakasih kepada CV Mutiara Keraton Jimmy & Co Trans Bisnis Indonesia khususnya Bapak Sujimin, S.Ag., M.Si. selaku pemimpin perusahaan, Ibu Yuyun Puspitasari selaku pembimbing lapang, serta karyawan perusahaan yang telah membantu selama proses pengumpulan data. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada Papah, Mamah, Kakak, dan teman-teman yang telah memberikan dukungan, doa, dan kasih sayangnya.

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

Bogor, Agustus 2025

Welina Maharani



@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	x
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	x
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Roti	4
2.2 Telur Kalkun	4
2.3 Pemasaran	5
2.4 Strategi Pemasaran	6
2.5 Penjualan	8
2.6 Penelitian Terdahulu	9
2.7 Kerangka Pemikiran	10
III METODE	12
3.1 Waktu dan Tempat	12
3.2 Data dan Sumber Data	12
3.3 Metode Pengumpulan Data	12
3.4 Metode Analisis Data	12
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	20
4.1 Keragaan Perusahaan	20
4.2 Proses Produksi	20
4.3 Analisis Lingkungan Internal	21
4.4 Analisis Lingkungan Eksternal	24
4.5 Analisis Kekuatan (<i>Strengths</i>) dan Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	27
4.6 Analisis Peluang (<i>Opportunities</i>) dan Ancaman (<i>Threats</i>)	30
4.7 Formulasi Strategi	31
4.8 Implikasi Manajerial	36
4.9 Analisis Finansial	38
V SIMPULAN DAN SARAN	40
5.1 Simpulan	40
5.2 Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	43
RIWAYAT HIDUP	53



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 TABEL

1	Rata-rata konsumsi roti per kapita tahun 2022-2024	1
2	Penjualan produk Rokal periode Januari-September 2024	2
3	Penelitian terdahulu	9
4	Jenis dan sumber data	12
5	Kerangka kerja analisis formulasi strategi	13
6	Matriks IFE	14
7	Matriks EFE	14
8	Matriks SWOT	17
9	Matriks QSPM	18
10	Format laporan laba rugi	19
11	Perhitungan harga pokok produksi produk Rokal	23
12	Mitra toko kelontong produk Rokal	25
13	Pesaing produk Rokal	25
14	PDRB per kapita Kabupaten Bogor 2022-2024	26
15	Perhitungan matriks IFE produk Rokal	32
16	Perhitungan matriks EFE produk Rokal	33
17	Penjualan produk Rokal periode Oktober 2024-Mei 2025	37
18	Perhitungan harga pokok produksi terbaru produk Rokal	38
19	Perhitungan laba rugi sebelum dan setelah penerapan strategi	39
20	R/C ratio sebelum dan setelah penerapan strategi	39

DAFTAR GAMBAR

1	Fungsi-fungsi pemasaran	5
2	Kerangka pemikiran	11
3	Matriks IE	16
4	Logo perusahaan	20
5	Diagram alir produksi produk Rokal	21
6	Saluran pemasaran produk Rokal	23
7	Kemasan produk Rokal	29
8	WhatsApp admin Rokal	29
9	Matriks IE produk Rokal	34

DAFTAR LAMPIRAN

1	Kemasan produk Rokal (a) sebelum perbaikan (b) setelah perbaikan	44
2	Telur kalkun	44
3	Sertifikat Halal produk Rokal	44
4	MOU distributor Rokal	45
5	Invoice Rokal	45
6	Matriks SWOT produk Rokal	46
7	Matriks QSPM produk Rokal	47

8	Biaya investasi sebelum penerapan strategi pemasaran	48
9	Biaya investasi setelah penerapan strategi pemasaran	49
10	Biaya variabel sebelum penerapan strategi pemasaran	49
11	Biaya variabel setelah penerapan strategi pemasaran	50
12	Biaya tetap sebelum penerapan strategi pemasaran	50
13	Biaya tetap setelah penerapan strategi pemasaran	50
14	Rincian penerimaan sebelum penerapan strategi pemasaran	51
15	Rincian penerimaan setelah penerapan strategi pemasaran	52

